

VYSOKÁ ŠKOLA BÁŇSKÁ – TECHNICKÁ UNIVERZITA OSTRAVA
EKONOMICKÁ FAKULTA

KATEDRA NÁRODOHOSPODÁŘSKÁ

Vliv náboženství a kultury na ekonomické postoje
The Influence of Religion and Culture of Economic Attitudes

Student: Bc. Veronika Lasotová
Vedoucí diplomové práce: Ing. Jiří Balcar, Ph.D.

Ostrava 2017

VŠB - Technická univerzita Ostrava
Ekonomická fakulta
Katedra národohospodářská

Zadání diplomové práce

Student: **Bc. Veronika Lasotová**
Studijní program: **N6202 Hospodářská politika a správa**
Studijní obor: **6202T027 Národní hospodářství**
Téma: **Vliv náboženství a kultury na ekonomické postoje**
The Influence of Religion and Culture on Economic Attitudes

Jazyk vypracování: **čeština**

Zásady pro vypracování:

1. Úvod
2. Teorie ekonomického růstu
3. Kultura a ekonomický růst v empirické literatuře
4. Analýza vlivu náboženství a kultury na ekonomické postoje
5. Závěr

Seznam použité literatury

Seznam zkratk

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Seznam příloh

Přílohy

Seznam doporučené odborné literatury:

ACEMOGLU, Daron. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press, 2009. ISBN 978-0-691-13292-1.

AGHION, Philippe and Steven N. DURLAUF. *Handbook of Economic Growth*, Vol. 2A. Oxford: North Holland, 2014. ISBN 978-0-444-53538-2.

LANDES, David S. *Bohatství a bída národů: proč jsou někteří tak bohatí a někteří tak chudí*. Praha: BB art, 2004. ISBN 80-7341-291-8.

Formální náležitosti a rozsah diplomové práce stanoví pokyny pro vypracování zveřejněné na webových stránkách fakulty.

Vedoucí diplomové práce: **Ing. Jiří Balcar, Ph.D.**

Datum zadání: 30.01.2017

Datum odevzdání: 21.04.2017



Ing. Jiří Balcar, Ph.D.
vedoucí katedry



prof. Dr. Ing. Zdeněk Zmeškal
děkan fakulty

Prohlášení

„Prohlašuji, že jsem celou práci, včetně všech příloh, vypracovala samostatně.“

V Ostravě dne 20. dubna 2017



Veronika Lasotová

Poděkování

„Ráda bych poděkovala Ing. Jiřímu Balcarovi, Ph.D., vedoucímu mé diplomové práce, za odborné konzultace, cenné rady a připomínky.“

Obsah

1	Úvod	4
2	Teorie ekonomického růstu.....	7
2.1	Ekonomický růst	7
2.1.1	Tradiční faktory ekonomického růstu	8
2.1.2	Teorie ekonomického růstu	11
	a. Keynesiánský model růstu	11
	b. Neoklasický růstový model	14
	c. Nová teorie růstu.....	18
2.1.3	Fundamentální faktory ekonomického růstu	22
3	Kultura a ekonomický růst v empirické literatuře	26
4	Analýza vlivu náboženství a kultury na ekonomické postoje	36
4.1	Vzorek dat a vybrané oblasti zkoumání	36
4.2	Metodika.....	44
4.3	Vliv náboženství na ekonomické postoje.....	45
	a. Postoj vůči ostatním lidem	46
	b. Postoj vůči spořivosti, poctivosti a korupci	47
	c. Postoj vůči vnímání štěstí	50
	d. Postoj vůči trhu.....	51
	e. Postoj vůči ženám na trhu práce	53
4.4	Vliv náboženství na socioekonomické proměnné	56
5	Závěr	60
	Seznam použité literatury.....	63
	Prohlášení o využití výsledků diplomové práce	
	Seznam příloh	
	Přílohy	

1 Úvod

Tématika ekonomického růstu má v ekonomii již ustálené místo a dlouhou historii zkoumání. Na počátku byl důležitý především extenzivní růst pomocí přidávání množství zapojených výrobních faktorů, ale postupem doby a také kvůli zvyšování nároků na výživu obyvatelstva a jeho vybavení kapitálem, přibyl ke klasickým výrobním faktorům jako práce, kapitál a přírodní zdroje, také technologický pokrok. To posunulo možnosti ekonomického růstu do nové dimenze, kdy se stal důležitějším intenzivní ekonomický růst a hranice potenciálního ekonomického růstu se tak výrazně změnily. V dnešní době je pozornost ve zkoumání směřována zejména k faktorům intenzivního ekonomického růstu. K pochopení toho, proč jsou mezi jednotlivými ekonomikami tak velké rozdíly v jejich rozvinutosti, potřebujeme znát širší souvislosti. Každý národ má svou kulturu, ze které vychází a ta je do značné míry formována náboženstvím. Sedláček (2009) výstižně uvádí, že křesťanství jakožto nejrozšířenější náboženství v západní civilizaci, mělo na formování moderní ekonomie rozhodující vliv. Ovlivnilo všechny sféry života, včetně ekonomiky, díky čemuž měla víra rozhodující vliv na způsob lidského přemýšlení, etiku, nahlížení na svět a smysl všech aktivit. Motivací v tomto směru je i heslo „Ora et labora“, v překladu, modli se a pracuj, kterým se cisterciáckí mniši řídili už na přelomu prvního a druhého tisíciletí. Jedná se o to, že pracovitost člověka bude odměněna božím požehnáním, člověk ale v první řadě nesmí zahálet. V Bibli se objevuje podobenství o hřivnách, kdy pán na delší dobu odjíždí na cestu a svůj majetek svěřuje třem správcům. První dva správci se svěřenými hřivnami úspěšně podnikali, třetí správce ukryl hřivnu do země. Po návratu pána byli první dva odměněni svěřením větších pravomocí, zatímco třetí zůstal potrestán. Tyto příklady dokumentují, že se náboženství podílelo na formování chování, i toho ekonomického, po velmi dlouhou dobu.

Cílem diplomové práce je zhodnocení vlivu kultury a náboženství na ekonomické postoje a hodnoty jednotlivců, které mají podle teoretické a empirické literatury vliv na ekonomický růst, přičemž postoje příznivější pro ekonomický růst jsou často přisuzovány protestantům.

Pro naplnění cíle je ověřováno, zda protestanté zastávají lepší ekonomické postoje pro dosažení vyššího ekonomického růstu, než ostatní náboženské skupiny. Toto je ověřováno u čtyř náboženských skupin, protestanté, katolíci, pravoslavní a muslimové, a na devíti hodnotách a postojích.

Použitými metodami budou především panelová regresní analýza, pomocí které bude provedeno zhodnocení vlivu náboženství a kultury na ekonomické postoje, dále deskriptivní analýza zvolených proměnných, včetně jejich grafického znázornění.

Práce je rozdělena na pět kapitol, z čehož první kapitolou je úvod a poslední závěr. Ve druhé kapitole je pozornost věnována ekonomickému růstu a teoriím, které se touto problematikou zabývají. Od výchozích extenzivních faktorů ekonomického růstu se předmět ekonomického zkoumání postupně přesunul k modelům zahrnujícím technologický pokrok. Ten byl nejdříve považován za exogenní veličinu jako je tomu v neoklasickém modelu Solowa a Swana, měl ale vliv na výrobu i produkt. Jedním z důvodů proč byl později tento model kritizován, byly markantní mezinárodní rozdíly ve výnosnosti kapitálu a v životní úrovni mezi zeměmi, které teorie konvergence nevysvětlovala. Podle nové teorie růstu Romera a Lucase byl už technologický pokrok chápán jako endogenní, což přispělo k lepšímu vysvětlení dlouhodobě relativně vysokého růstu některých ekonomik. Tento model zvažuje také vliv odlišnosti institucionálních podmínek na ekonomický růst. Stěžejními v této práci jsou ale nové, fundamentální, faktory ekonomického růstu. Prvním z nich je štěstí, které přikládá odlišný vývoj ekonomik vlivu náhody. Druhým jsou geografické faktory, kdy ekonomické možnosti země jsou ovlivněny prostřednictvím její geografické polohy, podnebím, kvalitou půdy, vybaveností přírodními zdroji a podobně. Třetím faktorem je kultura, ze které vycházejí hodnoty a přesvědčení ovlivňující chování člověka, na čemž se podílí také náboženství. Kultura je v úzkém spojení s ustanovenými institucemi ve společnosti a jejich formováním. Instituce jsou čtvrtým z fundamentálních faktorů a řadí se mezi ně pravidla, právo a politika, které ovlivňují také investiční aktivitu v zemi.

Třetí kapitola obsahuje rešerši empirických prací, které se zabývají kulturou, náboženstvím a ekonomikou a tím jaký mezi nimi panuje vztah. Mnohé z nich jsou zaměřeny na to, jaký je vztah mezi náboženským přesvědčením, tím formovanou morálkou a způsobem lidského uvažování, které dává směr ekonomické činnosti a vede k ekonomickému růstu země jako celku. Rešerše empirických článků je také podkladem pro výběr ukazatelů a metodiky použité v další části práce.

Čtvrtá kapitola je věnována zhodnocení vlivu kultury a náboženství, tomu jak tyto faktory ovlivňují ekonomické postoje jednotlivců a jejich působení na ekonomický růst dané země. Data jsou čerpána z poslední, šesté, vlny šetření World Value Survey, která byla provedena v letech 2010 – 2014 a zahrnuje respondenty z 60 zemí světa, od těch nejchudších po nejbohatší. Vysvětlující proměnnou je náboženství, respektive postoje, které zastávají

členové sledovaných náboženských skupin (protestanté, katolíci, pravoslavní a muslimové). Protestanté byli zvoleni díky tomu, že země s protestantskou historií dnes patří mezi jedny z nejbohatších, proto se předpokládá, že mentalita této skupiny věřících je nejpříznivější pro ekonomický růst. Katolické země jsou v empirické literatuře často stavěny do kontrastu s protestantskými zeměmi. Tyto dvě náboženské skupiny zastupují společně s pravoslavnými křesťanská náboženství. Muslimové byli vybráni, protože pokud abstrahujeme od přírodního bohatství, patří muslimské státy mezi nejchudší země světa. Další náboženství nebyly zahrnuty z toho důvodu, že nejsou předmětem zájmu v této práci a také kvůli tomu aby byl panel vybalancovaný. Za vysvětlované proměnné je vybráno devět ukazatelů, postojů. Některé z nich mají podle předpokladů pozitivní vliv na ekonomický růst, mezi tyto patří obecná důvěra vůči ostatním lidem, spořivost, důvěra ve velké společnosti, postoj vůči ženám ve smyslu podpory rovných příležitostí žen a mužů na trhu práce, to zda se společnost přiklání spíše k soukromému nebo veřejnému vlastnictví, postoj k rovnosti příjmů ve společnosti a postoj vůči vnímání štěstí, tedy to jak moc se člověk cítí šťastný, což ovlivňuje i to jak moc proaktivně se následovně chová. Ukazateli odrážejícími postoj s negativním vlivem na ekonomiku jsou ospravedlňování podvádění na daních a ospravedlňování akceptace úplatku. Pozornost je věnována také vlivu socioekonomických ukazatelů, jako je věk, pohlaví, příjmová třída a vzdělání tázaného.

2 Teorie ekonomického růstu

V kapitole je přiblížen pojem ekonomického růstu a jeho obsah. Nejprve je pozornost věnována tradičním výrobním faktorům jako determinantům ekonomického růstu, kde patří práce, kapitál, půda spolu s přírodními zdroji a technologie. Poté jsou rozebrány teorie ekonomického růstu podle keynesiánců, neoklasiků a nové teorie růstu, společně s růstovými modely, které byly pod vlivem těchto škol ekonomického myšlení konstruovány. Jelikož se pozornost ekonomického zkoumání zaměřila na nové faktory ekonomického růstu teprve v posledních desetiletích, budou tyto faktory zařazeny až na konec kapitoly. Tyto „moderní“ příčiny ekonomického růstu jsou nazývány také jako fundamentální (Acemoglu, 2009) a tvoří podklad pro pochopení širších souvislostí toho, proč jsou některé ekonomiky tak úspěšné, zatímco jiné nikoli.

2.1 Ekonomický růst

Téma ekonomického růstu bylo předmětem ekonomického myšlení i v dobách před vyčleněním ekonomie jako samostatné vědní disciplíny v 17. a 18. století, kdy byla zformulována klasická politická ekonomie. Již Adam Smith, přezdívan jako „otec ekonomie“ se snažil objasnit, co je podstatou bohatství a příčinou ekonomického růstu národních ekonomik (Jurečka a kol., 2010). Ostatně i Malthus ve svém dopise Ricardovi napsal *„příčiny bohatství a bídy národů – velkolepý námět všeho zkoumání v politické ekonomii“* (Landes, 2004, s. 276). K této problematice se snažili přidat svůj příspěvek také ekonomové klasické školy politické ekonomie a mnozí další. Postupem let byly společně s neustálým vývojem ekonomik také formulovány teorie a modely ekonomického růstu (Jurečka a kol., 2010; Holman, 2011).

Nejprve je nutné si vyčlenit samotný pojem ekonomického růstu a jeho obsah. Pojem ekonomický růst je označován růst potenciálního produktu dané ekonomiky. Jedná se o dlouhodobý jev, protože se jedná o zvyšování produkčních kapacit země, tedy jejích schopností vyrábět. A impulzy k hospodářskému růstu se nacházejí pouze na straně nabídky výrobních faktorů, nikoli na straně poptávky po výrobních faktorech. Obecně se pomyslný bod potenciálního produktu zvýší, když v dané ekonomice dojde k objevení nového nebo těžbě z doposud nevyužitého přírodního zdroje. Dalšími faktory, které přispívají ke zvyšování potenciálního produktu, jsou akumulace kapitálu a využívání dokonalejší technologie při výrobě. Svou roli hraje také intenzivnější participace země na mezinárodní dělbě práce.

Za klasickou determinantu ekonomického růstu je považován zejména růst výrobních faktorů, za které jsou tradičně pokládány práce, půda a kapitál. Zejména země bohaté na přírodní zdroje jsou v lepší výchozí pozici, nicméně ani přírodní zdroje nejsou vše. Některé státy, které zažily takřka raketový hospodářský růst, měly nedostatek domácích přírodních zdrojů, jako příklady je možné uvést Japonsko a země označované za tzv. asijské tygry. Naopak jiné země se značným přírodním bohatstvím toho nedokázaly využít ke svému ekonomickému vzestupu. Je tomu tak např. u většiny afrických zemí nebo zemí jižní Ameriky, uvést lze také Irák a Irán s jejich zásobami ropy (Holman, 2011). Také stav přírodního prostředí je významnou determinantou ekonomického růstu a nelze jej vnímat pouze jako oddělený segment, má totiž vliv i na využití práce a kapitálu. Možnou výši produktu ovlivňuje také klima, geografická poloha nebo geologická dostupnost zdrojů, což lze zařadit k „modernějším“ zdrojům ekonomického růstu, kterým bude věnována pozornost následně. Možnosti využití přírodních zdrojů ovlivňuje také míra poznání přírodních zákonitostí a způsob jejich zpracování. V další řadě je nutno také dbát o udržitelný rozvoj, kdy nejde o to využít existující zdroje v maximální možné míře, ale využít je v takové míře, která je z dlouhodobého hlediska udržitelná (Varadzin, 2004).

2.1.1 Tradiční faktory ekonomického růstu

Za tradiční činitele ekonomického růstu lze považovat výrobní faktor práce, kapitálu a přírodní zdroje tj. půda, atd. Postupným zdokonalováním růstových teorií a konstrukcí nových modelů se mezi tyto výrobní faktory zapojil i technologický pokrok. Tyto tradiční výrobní faktory nazývá Acemoglu (2009) jako „proximate“, členění je pak uvedeno podle Varadzina (2004).

- **Práce**

Zásoba práce je ve většině pojetí kombinací aktivně činného obyvatelstva zapojených do výroby statků a délky pracovní doby. Mimo demografickou strukturu pracovní síly a počet neaktivních jedinců, hrají roli také sociokulturní vztahy, jako např. postavení žen ve společnosti, délka dovolené a délka školní docházky, což se také promítá do pozdější úrovně kvalifikace pracovní síly. Velkou roli hraje rovněž dělba práce ve společnosti, která vede k vyšší specializaci a dokonalosti výrobního procesu.

- **Kapitál**

Jedná se o statky, které jsou používány k výrobě jiných statků a náklady s nimi spojené se do výroby rozměňují postupně pomocí jejich odepisování.

Jde tedy např. o budovy, stroje, někdy ale také technologie. Na velikost kapitálu mají vliv předchozí investice a jejich velikost. Účinnost kapitálu je ovlivněna také jeho technickou úrovní. Specifickým druhem kapitálu je jeho nehmotná složka, lidský kapitál.

- **Přírodní zdroje** – půda, nerostné a energetické suroviny

Přírodní zdroje je možné rozdělit na obnovitelné a neobnovitelné. U obnovitelných zdrojů dochází k jejich neustálé reprodukci (např. lesy), anebo se nevyčerpávají, např. jako energie získaná ze slunečního záření, větru, vody, apod. Neobnovitelné zdroje jsou získávány, poté přetvářeny a znehodnocovány tak, že je nelze opakovaně použít k produkci statků. To, co je chrání před jejich rychlým a nevratným vyčerpáním, je cenový mechanismus. Jakmile dochází ke značnému vyčerpávání jednoho nerostného zdroje, tento zdroj se stává vzácným a jeho cena roste, v důsledku čehož klesá poptávka po této surovině. To vede k hledání nových ložisek, také se projeví substituční efekt a dražší surovina je nahrazena levnější (Holman, 2011; Varadzin a kol., 2004).

- **Technologie**

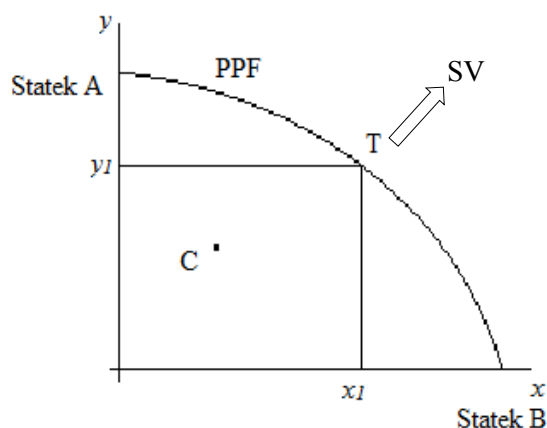
Zde se jedná spíše o technologický pokrok, pod tímto pojmem se skrývá proces, při kterém jsou zdokonalovány stávající výrobní prostředky a technologie. Jedná se také o novou organizaci či dělbu práce při výrobě konečných produktů, které tvoří důchody a následně i celkový blahobyt společnosti. Díky technologickému pokroku je možné uspořít společnou práci a zvýšit užitný efekt výroby a výrobků. V neoklasickém modelu technologický pokrok představuje významný dlouhodobý faktor ekonomického růstu, díky kterému je možno substituovat práci kapitálem a také pomocí stejného množství vstupu dosáhnout většího výstupu. Hlavní rolí technologického pokroku je, že působí na růst produktivity práce. Projevuje se také v rozvoji výrobních prostředků a jeho významným znakem je nahrazování živé práce neživou, tj. stroji. V posledních desetiletích jde také o rozvoj nových technologií v čele s informačními a telekomunikačními technologiemi, které výrazně urychlují jak komunikaci a propojenost světových ekonomik, tak také jejich hospodářský růst (Holman, 2011; Vlček a kol., 2003).

Ve zjednodušené formě lze tedy proces ekonomického růstu a vzájemného působení jeho jednotlivých činitelů chápat takto, výrobní faktor kapitálu a jeho akumulace zahrnuje výrobu kapitálových statků používaných k výrobě spotřebních statků, ale také i investice do výzkumu

a do vzdělávání. Tyto poslední dva zmíněné prvky ovlivňují technický pokrok, který byl dříve chápán jako něco co probíhá samostatně, nezávisle na okolnostech. Technický pokrok je tedy výsledkem akumulace kapitálu. Akumulace kapitálu zachycuje podíl kapitálu v poměru k práci a přírodním zdrojům. K ekonomickému růstu pomocí kapitálu dochází tak, že onen výrobní faktor se zvyšuje rychleji než ostatní dva obecné výrobní faktory, tedy práce a přírodní zdroje. Pokud se akumulace kapitálu zvyšuje ve vztahu k práci, dochází k růstu produktu na pracovníka a tedy k vyšší produktivitě práce. S postupnou rostoucí akumulací kapitálu (strojů a staveb) v ekonomice se tato stává stále nasycenější tímto kapitálem a přírůstky produktu jím vyvolané se zmenšují. Investice se pak přesouvají z výroby do odvětví výzkumu a vzdělávání, tedy lidského kapitálu (Holman, 2011). Je tedy patrné, že jde po všech stránkách o úzce provázaný proces.

Ekonomický růst lze také vyjádřit graficky pomocí hranice produkčních možností, která znázorňuje všechny možné kombinace dvou statků, kterých je možné dosáhnout s plným využitím daných výrobních zdrojů a s použitím dané technologie. Pokud dojde k posunu hranice produkčních možností severovýchodním (SV) směrem, je možné hovořit o zvýšení produkčních kapacit, tedy ekonomickém růstu, jak je znázorněno na Graf 2.1. V případě omezených výrobních zdrojů, výrobních faktorů a technologie je nutné čelit otázce, co je relativně lepší vyrábět a volit mezi výrobou statku A a statku B. Jestliže ekonomika vyrábí na hranici produkčních možností, jedná se o efektivní výrobu (bod T), jestliže vyrábí pod hranicí produkčních možností (bod C) je tato výroba neefektivní. Tradiční hranice produkčních možností je znázorněna konkávní křivkou, kvůli projevu klesající mezni míry transformace produktu a má negativní sklon, který je dán zákonem klesajících výnosů.

Graf 2.1 Hranice produkčních možností (PPF)



Zdroj: Holman (2011), vlastní zpracování.

2.1.2 Teorie ekonomického růstu

Kolem 40. let 20. století byly formulovány modely ekonomického růstu, které obsahovaly teoretické souvislosti včetně matematického vyjádření. V těchto modelech hrála hlavní roli akumulace kapitálu a technologické změny. V kapitole bude nastíněn model připisovaný Harrodu a Domarovi z období keynesiánství, kterému však byl vyčítán až přespříliš teoretický a nerealistický přístup. Za nejvýznamnější je považován Solowův-Swanův neoklasický růstový model, který je dodnes inspirací pro mnohé ekonomy při zkoumání příčin a mezí ekonomického růstu. Dalším modelem, kterému bude věnována pozornost, je model Romera a Lucase v rámci Nové teorie růstu.

a. Keynesiánský model růstu

Ve 30. letech dvacátého století, kdy se ekonomiky potýkaly s celosvětovým propadem do recese v době Velké hospodářské krize, publikoval John Maynard Keynes své dílo *Obecná teorie zaměstnanosti, úroku a peněz*, čímž došlo ke zrodu nového ekonomického směru, keynesiánství. Na rozdíl od většiny předešlých směrů ekonomického myšlení, bylo keynesiánství zaměřeno spíše makroekonomicky a teorie byla orientována na krátké období. Ekonomický růst v Keynesově pojetí stavěl na předpokladech vycházejících z tehdejšího stavu ekonomiky, tedy na existenci nevyužitých výrobních kapacit a zdrojů, dostatečné nabídce adekvátně kvalifikovaných pracovních sil a předpokládal, že rozhodující stimul k růstu vychází od rostoucí domácí, případně zahraniční poptávky (Holman, 2001). Ze struktury agregátní poptávkové funkce lze tedy odvodit, že ekonomický růst se bude týkat růstu soukromé spotřeby, investiční aktivity firem a exportu, i navýšení objemu vládních výdajů. Tímto Keynes položil základy poptávkově orientovanému modelu ekonomického růstu, na což později navázali R. F. Harrod a E. D. Domar, každý nezávisle na sobě. Oba pokládali za nejdůležitější část agregátní poptávky investice, které nejen že vytvářejí nové výrobní kapacity, ale také vytvářejí nové důchody, čímž dynamizují růst HDP, případně investic. Podle Domara k tomuto dochází na principu multiplikátoru, Harrod zase usuzoval, že dynamizujícím prvkem je princip akcelerátoru. **Harrodův–Domarův růstový model** zahrnuje poptávkovou stranu, což je pro keynesovsky zaměřené teorie typické, zahrnuje ale také stranu nabídkovou a zabývá se rovnovážným vývojem ekonomiky.

Model ekonomického růstu **podle Harroda** vznikl koncem 40. let, předpokládal existenci pouze dvousektorové ekonomiky, substituce mezi výrobním faktorem práce a kapitálu nebyla

možná a neuvažoval o existenci technologického pokroku. Jak uvádí Vlček a kol. (2003, s. 323), základními předpoklady pro tento model jsou:

- *objem indukovaných investic (I), který akceleruje díky akceleračnímu principu v důsledku růstu důchodu (ΔY);*
- *objem úspor (S), který závisí na mezním sklonu k úsporám (s) a důchodu (Y);*
- *keynesovská podmínka rovnováhy: $I = S$, která platí i v dynamické podobě.*

Objem indukovaných investic závisí na akceleratoru (a), je možné jej zachytit vztahem, který zachycuje vztah přírůstku důchodu a poptávky po investicích:

$$I = a \cdot \Delta Y \quad (2.1)$$

Oproti dnes převládajícímu názoru je v Harrodově modelu objem úspor nezávislý na úrokové míře, ale představuje neměnný podíl na důchodu a výše úspor se odvíjí od úrovně a tempa růstu důchodu, dnešní úspory tedy vznikají z důchodů běžného období. Vztah $I = S$ v dynamické podobě pak vypadá následovně:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = \frac{s}{a} \quad (2.2)$$

Vztahy Harrodova růstového modelu lze interpretovat tak, že ekonomický růst závisí nejen na objemu úspor, které byly proměněny v investice, ale také na efektivnosti oněch investic (Vlček a kol., 2003; Holman, 2001).

Tempo růstu G vyjádřil Harrod jako poměr přírůstku národního důchodu v daném období k velikosti národního důchodu v minulém období. Rozlišoval **tři tempo ekonomického růstu**:

- **skutečné tempo růstu (G_a)** – tempo růstu, kterého je v ekonomice skutečně dosahováno.
- **přirozené tempo růstu (G_n)** – udržuje plnou zaměstnanost v situaci, kdy je současně využíváno možností dostupného technologického pokroku. Závisí na populačním růstu a technologickém pokroku, díky kterému dochází k růstu produktivity. Přirozené tempo růstu je nejvyšší možnou hranicí růstu ekonomiky.
- **zaručené tempo růstu (G_w)** – při kterém je dosaženo požadované kapitálové efektivnosti, tedy kapitálové kapacity jsou využívány podle očekávání či aktuálních požadavků, kapacity pak nemají tendenci se zvyšovat či snižovat, protože jsou optimálně využívány. Toto tempo růstu je odvozeno ze vztahu $I = S$ a je dáno poměrem mezního sklonu k úsporám k podílu kapitálu na celkovém produktu.

Ve vztahu důchodu a investic jde o kapacitotvorný účinek investic, což značí, že dnešní investice vyvolají přírůstek důchodu v období následujícím.

Optimální stav v ekonomice pak nastane, když se všechna tempa ekonomického růstu vyrovnají:

$$G_a = G_n = G_w \quad (2.3)$$

Nastolení této rovnováhy je ale v rostoucí ekonomice vysoce nepravděpodobné, protože tato tempa nejsou závislá na stejných faktorech. Podle Harroda v ekonomice neexistuje mechanismus, který by dokázal mezi jednotlivými tempy růstu nastolit rovnováhu. Kupříkladu, pokud se mezi skutečným a zaručeným tempem vyskytne odchylka, má tendenci se zvětšovat. Skutečné tempo růstu totiž vychází z chování lidí (spotřebitelů i podnikatelů) a když poklesne pod hranici zaručeného tempa růstu, dojde k poklesu efektivnosti kapitálu, která bude nižší než požadovaná, podnikatelé omezí investice a skutečné tempo se bude dále snižovat. Proto je Harrodův model také přezdíván jako **rovnováha na ostří nože**. Ještě komplikovanější je vztah mezi zaručeným a přirozeným tempem růstu. Pokud přirozené tempo růstu převyšuje zaručené tempo růstu, bude ekonomika dosahovat plné zaměstnanosti buď při přetížení kapitálových kapacit, nebo bude optimálního využití kapacit dosaženo při nezaměstnanosti. Zároveň neexistuje prostor pro navyšování investic, jelikož je tento stav spojen s nízkým sklonem k úsporám (v poměru k růstu pracovní síly). V opačném případě, kdy zaručené tempo růstu převyšuje přirozené tempo růstu, ekonomika dříve narazí na hranici plné zaměstnanosti a nebude schopna vůbec dosáhnout požadovaného využití kapitálových kapacit. To bude pro podnikatelský sektor popudem k opětovnému snižování investic, což v ekonomice s nadměrným sklonem k úsporám může vyústit v chronickou depresi. Aby mohla být v ekonomice zajištěna potřebná dynamika, navíc při plném využití zdrojů, jsou podle Harroda potřebné zásahy státu do ekonomického dění, jelikož v tržní ekonomice neexistují potřebné samoregulační mechanismy, které by mezi skutečným, přirozeným a zaručeným tempem růstu dokázaly nastolit rovnováhu, jak je již zmíněno výše (Holman, 2001; Vlček a kol., 2003).

Na rozdíl od Harroda, **Domar** své pojetí růstového modelu založil na autonomních investicích, do nichž se však zprostředkovaně prolínají další faktory. Autonomní investice v ekonomice mají dvě funkce. První z nich je, že přírůstek autonomních investic (ΔI) se promítne prostřednictvím multiplikátoru do růstu důchodu (ΔY) a posléze také do agregátní poptávky (ΔAD). Druhou funkcí autonomních investic je, že díky jejich objemu a produktivitě mají vliv na rozšíření výrobní kapacity ekonomiky (ΔAS). Podmínkou

zachování dynamické rovnováhy v modelu je podle Domara rovnost agregátní poptávky a agregátní nabídky. Přičemž efektivnost investic je díky jejich výslednému efektu pojmána jako zvýšení celkové kapacity ekonomiky (Vlček a kol., 2003).

Harrod i Domar, ačkoli se v mnohých formálních dílčích myšlenkách liší, v konstrukci svých modelů ekonomického růstu dospěli k podobným závěrům, proto je jejich model souhrnně označován jako Harrodův–Domarův model růstu. Nezbytnou podmínkou pro oba modely je situace, kdy se tempo růstu investic shoduje s tempem růstu národního důchodu, což platí ale pouze v situaci neutrálního technologického pokroku. Z tohoto je patrné, že podle modelu Harroda a Domara měl na ekonomický růst vliv pouze jediný výrobní faktor, kterým byla akumulace kapitálu v podobě investic (Holman, 2001; Vlček a kol., 2003).

Neoklasiky byla později kritizována opodstatněnost státních zásahů do ekonomiky, které měly zajistit její dynamiku při plně využitých zdrojích. To totiž bylo podloženo Harrodovým tvrzením, podle kterého v ekonomice neexistují samoregulační mechanismy, které by při plném využití zdrojů zajistily předpoklady nutné pro sladění skutečného, přirozeného i zajištěného tempa růstu. Navíc tento model pracoval s nezávislostí výrobních postupů na relativních cenách obou těchto výrobních faktorů. Tyto nedostatky se staly popudem ke konstrukci nových, dokonalejších a o něco realističtějších modelů růstu a tento model byl odrazovým můstkem pro rozvoj neoklasických růstových teorií (Holman, 2001; Varadzin a kol., 2004).

b. Neoklasický růstový model

S inovací modelu v podobě role technologického pokroku se setkáme v modelu růstu, který v 60. letech 20. stol. zkonstruovali představitelé neoklasické syntézy. Konkrétně je model připisován R. M. Solowovi, který rozpracoval neoklasickou teorii růstu. S obdobnou myšlenkou přišel také T. Swan, proto je model nazýván jako **Solowův-Swanův růstový model**. Období neoklasické syntézy ve 40. až 60. letech se vyznačovalo spojením neoklasické mikroekonomické teorie s makroekonomickým pohledem Keynesa. Prvotním záměrem neoklasické modifikace růstového modelu bylo odstranit prvky nerovnováhy, které se objevily v předešlém keynesiánském modelu (Holman, 2001).

Podle neoklasiků je ekonomický růst závislý na třech výrobních faktorech, na změnách kapitálu, pracovní síly a půdy, které jsou násobené mezní produktivitou těchto výrobních faktorů. Jde o model kapitálové akumulace, který namísto s vývojem agregátního produktu

jako celkového souhrnného čísla, počítá s podílem tohoto produktu na pracovníka (resp. na hlavu, tj. per capita) a především vývojem tohoto čísla v čase. Právě růst podílu reálného HDP na obyvatele je adekvátním měřítkem pro demonstraci kladného vývoje ekonomického růstu na blahobyt obyvatel země (Jurečka a kol., 2010; Romer, 2006).

Klíčovými determinantami ekonomického růstu v Solowově modelu jsou substituce práce kapitálem a technologický pokrok, trhy výrobních faktorů jsou dokonale konkurenční. Výchozí je Cobbova-Douglasova produkční funkce, která ve funkčním vyjádření zachycuje závislost národního produktu na růstu práce a kapitálu. Na výši agregátního produktu má také vliv produktivita práce, která je odrazem úrovně technologie v ekonomice. Přínosem Solowa bylo doplnění technologického pokroku jako třetího výrobního faktoru do Cobbovy-Douglasovy produkční funkce. Koeficienty elasticity produkce (α ; β) udávají, o kolik se změní produkt, když se množství práce/kapitálu změní o 1 %, ceteris paribus (Holman, 2001; Jurečka a kol., 2010). Podle Holmana (2001) lze popsané funkční závislosti v produkční rovnici vyjádřit následovně:

$$Q = A \cdot L^{\alpha} \cdot K^{\beta} \quad (2.4)$$

kde je:

Q..... reálný agregátní produkt,

A..... souhrnná produktivita práce a kapitálu, tj. odraz dostupné technologie,

L..... výrobní faktor práce,

K..... výrobní faktor kapitálu,

α koeficient elasticity produkce vzhledem k práci,

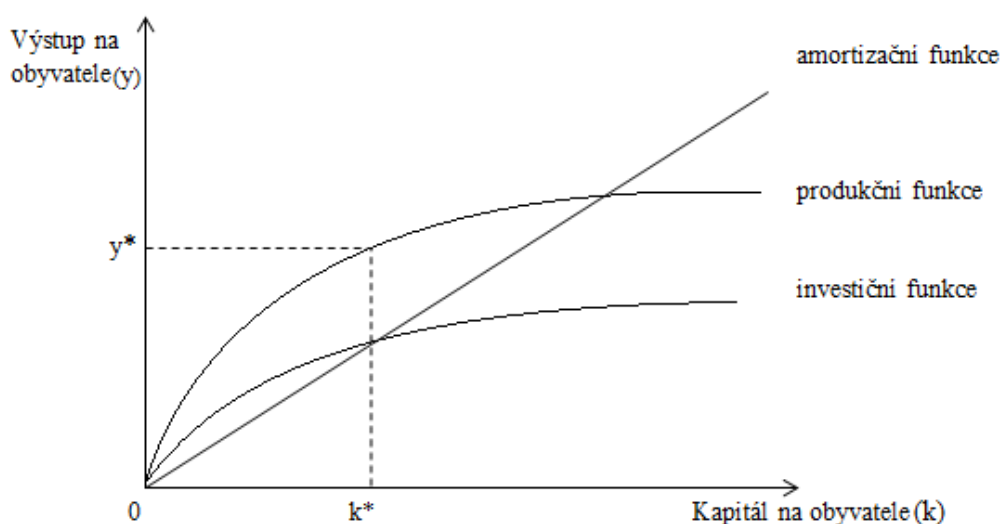
β koeficient elasticity produkce vzhledem ke kapitálu.

$$\alpha + \beta = 1 \quad (2.5)$$

Podle výše uvedeného vztahu se součet koeficientů elasticity rovná jedné, což vypovídá o pružnosti, se kterou lze substituovat kapitál prací a opačně. Možnosti substituce jsou závislé na poměru mezi kapitálem a prací, jelikož s růstem tohoto poměru klesá mezní míra substituce, přičemž poměr práce ke kapitálu je založen na vztahu jednotkové elasticity. Podle pozdějších doplnění nemusí tento vztah nutně platit, jelikož při praktickém fungování ekonomických procesů je možné, že zvýšením každého výrobního faktoru o 1 % vzroste produkce také o 1 %. Proto za určitých podmínek může být efektivita výrobních faktorů větší či menší, v závislosti na velikosti výroby.

V Solowově-Swanově modelu platí předpoklad, že v ekonomice je v každém časovém okamžiku k dispozici jen určitý omezený počet pracovní síly, která se navyšuje stabilním tempem. Dále v každém určitém časovém úseku existuje určité množství kapitálové zásoby. Za těchto podmínek ekonomika vyprodukuje ročně jen určitý reálný důchod. Dalším důležitým předpokladem je, že se jedná o uzavřenou dvousektorovou ekonomiku, kdy platí, že v témže roce se $C + S = C + I$ a co není investováno, je spotřebováno, tj. $C = Y - I$. Zároveň spotřební výdaje nemohou překročit důchod z práce a kapitálu. Díky rostoucí akumulaci kapitálu v ekonomice postupně roste podíl kapitálu na pracovníka, což se pozitivně promítne do produktivity a následně také dojde ke zvýšení reálného výstupu per capita (Jurečka a kol., 2010, Varadzin a kol., 2004).

Graf 2.2 Neoklasický růstový model



Zdroj: Holman (2010), vlastní zpracování.

Z Cobb-Douglasovy funkce vyplývá platnost klesajících mezních výnosů z variabilního výrobního faktoru a konstantní výnosy z rozsahu. Konstantní výnosy z rozsahu platí v případě, že jsou všechny výrobní faktory variabilní. Pak při současném růstu objemu všech výrobních faktorů o jednotku, vzroste výsledný výstup ve stejném rozsahu. Podle interpretace zákona klesajících mezních výnosů na situaci neoklasického růstového modelu vyplývá, že pokud vzroste podíl kapitálu na pracovníka, tímto způsobený přírůstek výstupu se bude časem snižovat. Z toho je patrné, že možnosti, díky kterým může být zvyšována životní úroveň obyvatel pomocí akumulace kapitálu, jsou omezené a časem se vyčerpají. Pokud je tedy přírůstek kapitálové zásoby rychlejší než přírůstek počtu pracovníků, reálný výstup sice roste, ale s nižší dynamikou. Jeho růst se postupně zpomaluje spolu se snižující

se produktivitou kapitálu, tudíž se ekonomika dostane do svého **stálého stavu**. Navíc, pokud se kapitál v poměru k práci stává méně vzácný, je také relativně méně produktivní. Díky předpokladu dokonalé konkurence na trzích výrobních faktorů investoři přestanou v zemi investovat, protože méně vzácný kapitál přináší nižší míru výnosů a hrubé investice budou pouze na úrovni restitučních (obnovovacích) investic, čisté investice budou nulové a akumulace kapitálu se v zemi zastaví. Jak je znázorněno v Grafu 2.2, v neoklasickém růstovém modelu se po určitém čase ekonomika ocitne ve svém stálém stavu (y^*) přes jakékoli počáteční podmínky (Varadzin a kol., 2004; Jurečka a kol., 2010).

V případě, že bychom se snažili o překonání stálého stavu z krátkodobého hlediska, mohli bychom pracovat s tempem růstu populace, nebo s mírou úspor v ekonomice. Pokud abstrahujeme od předpokladu neměnného tempa růstu populace a namísto toho budeme předpokládat rostoucí tempo růstu populace, bude nutné nové pracovníky také vybavit kapitálem. V takovém případě na akumulaci kapitálu bude mít větší vliv míra přírůstku populace, namísto obnovovacích investic, které zobrazuje amortizační funkce a k této formě úbytku kapitálu bude znásobena ještě vlivem populační exploze. Tedy rychlým zvýšením tempa růstu populace dojde ke snížení objemu kapitálu na pracovníka a tudíž i jeho produktivity. Ekonomika, charakteristický vysokým tempem růstu populace má bod stálého stavu níže. Opačná situace nastane v ekonomice se spořivějším obyvatelstvem. Pokud se v zemi zvýší podíl úspor na celkovém důchodu, dojde ke zvýšení domácí investiční aktivity, zvýší se akumulace kapitálu na pracovníka a stálý stav v takové ekonomice nastane později, tedy při vyšší úrovni kapitálu a také výstupu per capita. Jedinou možností, jak stálý stav překonat dlouhodobě, představuje technologický pokrok. Díky této veličině může modelová ekonomika dosahovat růstu i po překonání svého stálého stavu. Nepřímo také technologický pokrok přispívá ke zvyšování samotného stálého stavu ekonomiky tím, že jeho prostřednictvím je možné zvýšit produktivitu výrobních faktorů a tedy i úroveň bohatství na obyvatele. Navíc překonává omezení v podobě zákona klesajících mezních výnosů (Jurečka a kol., 2010). Ve stálém stavu bude růst důchodu na osobu shodný s tempem technologického pokroku. V tomto modelu je však technologický pokrok chápán jako exogenní veličina, model jej tedy nevysvětluje a dochází k němu jaksimimochodem, nezávisle na chodu ekonomiky, zároveň ale mají technologické změny přímý vliv na výrobu i produkt (Soukup a kol., 2010).

Z modelu také vyplývá, že země s analogickými podmínkami v podobě produktivity výrobních faktorů, míry úspor a přírůstku populace, budou po určitém čase konvergovat

k obdobnému stálému stavu a tedy i úrovni výstupu per capita bez ohledu na to, zda jde na počátku o bohatší nebo chudší zemi. Přičemž chudší země bude růst vyšším tempem, protože je její počáteční kapitálová zásoba nižší a proto bude realizovat relativně vyšší výnosy z investic (Jurečka a kol., 2010; Romer, 2006; Soukup a kol., 2010).

Předmětem kritiky neoklasického modelu se později staly mezinárodní rozdíly v životní úrovni, konvergence ekonomik a výnosy kapitálu v jednotlivých zemích. U rozdílů v životní úrovni jsou v modelu předpokládány pouze malé mezinárodní rozdíly, které jsou však v realitě mnohem větší. U předpokladu konvergence ekonomik není v realitě viditelné, že by chudé země obecně rostly rychleji. Ani ve vyspělých, bohatších zemích se růst nesnižuje, což modelovému předpokladu konvergence odporuje. Spíše je možné mluvit o konvergenci mezi skupinou zemí s homogenními podmínkami. Do třetice, rozdíly míry výnosů z kapitálu mezi bohatými a chudými zeměmi jsou podle modelu mnohem větší, než s jakými se lze setkat v realitě. Na tyto rozpory upozornili ekonomové Mankiw, Romer a Weil (Varadzin a kol., 2004).

c. Nová teorie růstu

Nedostatky růstového modelu Solowa a Swana vedly ke hledání nových modelů, které by lépe vypovídaly o faktorech a podstatě růstu ekonomik. Proto se v 80. letech objevila na základě prací **Romera a Lucase** nová teorie růstu. Větší pozornosti se dostalo roli technologického pokroku, který byl nově považován za endogenní, proto je tato růstová teorie známá také jako **teorie endogenního růstu**. Objevilo se rovněž nové netradiční pojetí kapitálu a v teorii hraje významnou roli také vládní politika (Jurečka a kol., 2010, Varadzin a kol., 2004).

V nové teorii růstu se chápání technologického pokroku změnilo z jakožto exogenní proměnné na veličinu endogenní, vysvětlenou v rámci modelu. Díky tomu se nabízí lepší vysvětlení dlouhodobě relativně vysokého růstu některých ekonomik a rozdílů mezi nimi. První skupina modelů (AK modely) se věnuje endogennímu technologickému pokroku. Je blízká neoklasickému růstovému modelu, jen s rozdílem v podobě produkční funkce, ve které je kapitálová akumulace mnohem důležitějším faktorem vlivu na ekonomický růst.

Druhá skupina modelů pracuje s pozitivními externalitami akumulace kapitálu. Pozornost je zaměřena na hledání příčin technologického pokroku. Ten je důsledkem růstu znalostního kapitálu přes investice do vzdělávání, tedy lidského kapitálu a do výzkumu. To je spojeno

s řadou pozitivních externalit v podobě např. nových inovací, které přispívají ke zvýšení produktivity výrobních faktorů, tudíž i ke zvýšení bohatství. Část prospěchu z akumulace kapitálu nepřipadne jeho vlastníkům ale celé společnosti. Také pokud dojde k růstu míry úspor, promítne se to do zvýšení tempa růstu disponibilního důchodu (Varadzin a kol., 2004). S investicemi do výzkumu je podle Holmana (2010) spojeno i riziko v podobě investic bez návratnosti. V případě, že se do stejného výzkumu zapojí nezávisle na sobě více firem, vysoké výnosy z investice obdrží jen jedna z nich a investice ostatních firem nebudou nijak kompenzovány.

Podle nové teorie růstu je nově pojetí kapitálu rozšířeno i o tzv. lidský kapitál. Jedním z předpokladů neoklasického růstového modelu bylo, že práce je stejná ve všech ekonomikách, tato premisa zahrnovala i vzdělání a kvalifikaci. V reálném světě jsou však propastné rozdíly v úrovni i kvalitě dosaženého vzdělání mezi chudými a bohatými zeměmi. Obyvatelstvo chudých zemí mnohdy nedosáhne ani úplného základního vzdělání, což chudé země omezuje v používání nejvyspělejších technologií. Naopak ve vyspělých zemích je na vzdělání a doplňování kvalifikace kladen velký důraz, proto tyto ekonomiky mohou dosahovat vysokého ekonomického růstu po dlouhou dobu. Teorie endogenního růstu přisuzuje velký podíl na ekonomickém růstu zemí právě nehmotné složce kapitálu, kterou tvoří lidský kapitál (Jurečka a kol., 2010; Romer, 2006; Soukup a kol., 2010). Kapitálem je tedy vše, co akumulujeme odkládáním své spotřeby do budoucnosti a vše, co díky tomu přinese zvýšení budoucího důchodu. Jde nejen o kapitál fyzický (stroje, atd.) ale i o kapitál lidský, což je souhrnné označení pro vědomosti i dovednosti získané učením a vzděláváním. Lidský kapitál navíc nepodléhá zákonu klesajících mezních výnosů, které jsou v tomto případě konstantní a tvoří základ pro aplikaci a inovace stávajících technologií. Na úrovni ekonomiky je možné hovořit dokonce o rostoucích výnosech z lidského kapitálu, a tudíž ekonomika teoreticky nedojde do svého stálého stavu. Země, ve kterých převyšuje lidský kapitál váhu fyzického kapitálu tak mohou růst „donekonečna“. Pak pozbyde platnosti i teorie absolutní konvergence ekonomik, jak jí předpokládal Solow. Část pozornosti v neoklasickém růstovém modelu je také nově zaměřena na institucionální podmínky, jejich odlišnosti a vliv na ekonomický růst (Jurečka a kol., 2010, Holman, 2010). Komplikací však je, že systém národních účtů nezahrnuje výnosy z lidského kapitálu, ale přisuzuje je výrobnímu faktoru práce, jak podotýká Varadzin a kol. (2004).

Modely v rámci nové teorie růstu, ve kterých je technologický pokrok považován za endogenní proměnnou, je potřeba rozdělit do dvou skupin a to, modely pracující s akumulací lidského kapitálu a modely, kde jsou znalosti zastoupeny technologickým pokrokem.

Modely bez technologického pokroku

Těmto modelům se věnoval Lucas, který je jako první rozpracoval jako modely s akumulací lidského kapitálu, čímž překonal omezení ekonomiky v podobě stálého stavu, jak tomu bylo v modelu Solowa a Swana. Ekonomika bude pokračovat v růstu i po dosažení svého stálého stavu a to díky lidskému kapitálu. Tento zdroj růstu je představen jako endogenní.

- **AK modely**

Jsou nejjednodušší formou modelů endogenního růstu a jsou nejpodobnější Solowovu a Swonovu modelu. Kapitálová akumulace ale v produkční funkci hraje mnohem důležitější roli v ovlivňování ekonomického růstu. Důležitou roli hraje také daňová politika, která působí na akumulaci obou složek kapitálu, fyzického i lidského. Navyšování úrovně technologií a sklonu domácností ke spoření zvyšuje růst ekonomiky z dlouhodobého hlediska. Jak je již výše zmíněno v modelu Solowa a Swana navyšování míry úspor vedlo pouze k dočasnému, krátkodobému, ekonomickému růstu, který se zastavil při dosažení stálého stavu. V případě endogenního růstového modelu vede růstu míry úspor naopak k trvalému navýšení ekonomického růstu. V zájmu udržitelnosti předpokladu o konstantních výnosech, se koncepce kapitálu, do té doby chápaného pouze jako fyzický kapitál, rozšiřuje o jeho nehmotnou složku, znalosti a lidský kapitál. Tímto může růst ekonomiky pokračovat v dlouhém období i bez exogenních technologických změn. AK modely zahrnují také pozitivní externality kapitálu, což znamená, že z investice realizované jednou firmou budou mít prospěch i ostatní firmy a promítne se do zvýšení i jejich produkční kapacity (Barro, Sala-i-Martin, 2004).

- **Lucasův model**

Model Lucase je dvousektorový a předpokládá existenci dvou sektorů s odlišnými produkčními funkcemi. Jde o sektor produkčních a kapitálových statků s výrobou zaměřenou na zboží a služby a druhým je sektor vzdělávání, který pracuje s investicemi do lidského kapitálu a je považován za klíčový. Investice do lidského kapitálu zde jsou komplementem nebo substitutem technologického pokroku. Model zachovává také myšlenku konvergence

ekonomik, zde už ale jde o konvergenci podmíněnou, která záleží na shodných výchozích podmínkách, zejména na zásobě lidského kapitálu, dané skupiny ekonomik, které na základě toho pak budou k sobě časem konvergovat. Mezi fyzickým a lidským kapitálem panuje určitá nerovnováha, od které se posléze odvíjí růst výstupu a spotřeby. Jestliže lidský kapitál převažuje v poměru k fyzickému, bude výstup a spotřeba růst. Pokud převažuje spíše fyzický kapitál, bude tomu naopak. Podle modelu dojde rychleji ke zotavení té ekonomiky, která prošla válkou a výsledkem toho byl zdecimován převážně fyzický kapitál, než ekonomiky která zažila epidemií, ve které došlo ke zničení hlavně lidského kapitálu (Barro, Sala-I-Martin, 1995; Romer, 2006).

Modely s technologickým pokrokem

Tomuto typu modelů věnoval svou pozornost Romer, jako odrazový můstek použil AK modely kde je tvorba znalostí vedlejším produktem investic, jelikož firma která investuje, se zároveň bude snažit o efektivnější výrobu. Prvním předpokladem modelu je to, že učení se práci (praktickou činností) působí prostřednictvím investic, pak tedy zvyšování zásoby kapitálu zároveň znamená zvyšování zásoby znalostí. Podle druhého předpokladu jsou znalosti veřejným statkem, tudíž se jejich efekt může šířit bezplatně do celé ekonomiky. Romer zpochybnil předpoklad dlouhodobého růstu ekonomiky pouze s použitím fyzického a lidského kapitálu (bez technologického pokroku), proto technologický pokrok převedl na endogenní proměnnou díky pozitivním externalitám investic prostřednictvím znalostí (a negativním externalitám nárůstu pracovní síly). V případě celkové produkce tak může jít o konstantní nebo rostoucí výnosy z rozsahu.

V rámci modelu existují dva typy lidského kapitálu. Rivalitní část lidského kapitálu jsou znalosti, kterými jedinec disponuje a nabízí je na trhu, tudíž v danou chvíli může být tato část lidského kapitálu využita pouze jedním zaměstnavatelem. Nerivalitní složkou lidského kapitálu je jeho technologická část, ta může být volně používána ve prospěch dalších aktivit, dále rozšiřována a existuje oddělně od člověka. Díky tomu může technologický pokrok růst bez omezení. Lidský kapitál je tedy představován souhrnem znalostí koncentrovaných v dané zemi a určující technologickou úroveň, což má trvalý vliv na ekonomický růst. Technologická část lidského kapitálu je měřena jako počet nových vzorů či návrhů (Acemoglu, 2009; Barro, Sala-I-Martin, 1995; Holman, 2010).

Díky předpokladu pozitivních externalit plynoucích z kapitálové akumulace, na kterém modely s technologickým pokrokem tzv. stojí, je opuštěn také předpoklad dostupnosti stejné technologie pro všechny země. Při významných pozitivních externalitách dochází k uplatnění klesajících výnosů z kapitálu, čímž ale nemusí docházet ke konvergenci mezi ekonomikami. Ty z nich, které mají vyšší počáteční zásobu kapitálu, zejména lidského, mohou dosahovat trvale vyššího růstu než ekonomiky s jeho nižší počáteční zásobou. Z modelu vychází pak doporučení pro podporu vzdělávání, rekvalifikací a dalších aktivit, které zvyšují úroveň lidského kapitálu a znalostí. Závěrem lze říci, že Romerův model můžeme považovat za rovnovážný model endogenního technologického pokroku, kde hlavní tažnou silou dlouhodobého ekonomického růstu tvoří akumulace znalostí (Varadzin a kol., 2004).

2.1.3 Fundamentální faktory ekonomického růstu

Diskuze o zdrojích ekonomického rozvoje a původu příjmových nerovností napříč světem prošla v posledních desetiletích zásadním vývojem. Dřívější výzkumy byly zaměřeny na tradiční (proximate) faktory, kterým přisuzovaly roli zdroje ekonomického růstu, vyzdvihovaly především technologický pokrok a akumulaci fyzického a lidského kapitálu. O dekádu později se pozornost přesunula k roli institucí, které byly shledávány jako endogenní podnět k akumulaci a inovacím (Acemoglu et al., 2001). Stejně tak i podle Doepkeho a Zilibottiho (2014) patří v posledním desetiletí narůstající pozornost vztahu mezi ekonomickým rozvojem, institucemi a kulturou, jenž je široce definovanou jako soubor preferencí, hodnot a přesvědčení.

Tradiční výrobní faktory, jako jsou práce, kapitál a přírodní zdroje, které v růstových modelech hrály hlavní roli, se v poslední dekádě staly spíše samozřejmostí v procesu růstu ekonomik. I ty nejméně rozvinuté ekonomiky jimi disponují a používají je, i když třeba nemají vhodné podmínky pro využívání té nejvyspělejší existující technologie. Jak uvádí Acemoglu (2009), pokud vezmeme za příklad rozdíly v příjmech mezi jednotlivými zeměmi, dříve než se je pokusíme vysvětlit pomocí odlišností v používané technologii, fyzickém kapitálu nebo lidském kapitálu, nabízí se otázka, jestli právě tyto faktory stojí za bohatstvím národů. Kdyby tomu tak bylo, proč by ekonomiky, které jsou na tom hůře, už dávno nezlepšily jimi používané technologie a nezvýšily investice do obou forem kapitálu tak jako jejich bohatší protějšky? Každé vysvětlení příčin ekonomického růstu, které je založeno pouze na tradičních činitelích, je tudíž v tomto světle nekompletní. Musí proto existovat

hlubší důvody pro tak propastné rozdíly mezi nejchudšími a nejbohatšími ekonomikami. I Landes (2004; s 275) podotkl, že „*instituce a kultura jsou na prvním místě; peníze na druhém; ale od samého začátku a ve stále větší míře se nejvíce vyplácelo vědění*“, čímž poukázal na hlubší roli institucí a kultury. Právě proto nabývají na důležitosti nové faktory, které Acemoglu (2009) nazývá jako fundamentální („fundamental causes“), které mohou přispět k ekonomickému růstu. Právě tyto faktory tvoří jakési rozsáhlé podhoubí, které ovlivňuje všechny procesy v zemi. Pro některé ekonomiky jsou „výhrou v loterii“, v mnohých ale tvoří důvod nedostatečných investic do tradičních (proximate) výrobních faktorů.

Zkoumání právě oněch fundamentálních příčin ekonomického úspěchu zemí je podle Acemoglu (2009) důležité. Každá teorie obsahující pouze tradiční výrobní faktory je nekompletní, bez toho aniž by obsahovala jakési porozumění toho, co je skutečnou hnací silou ekonomického růstu. Pokusit se zvýšit úroveň ekonomického růstu pouze jen na základě studia tradičních příčin a výrobních faktorů by bylo rovno pokusům vyléčit nemocného pacienta pouze na základě vnějších symptomů, bez toho aniž bychom skutečně porozuměli tomu, o jakou nemoc se jedná. I když může být pouhá léčba symptomů úspěšná, léčba nemoci jako celku přináší mnohem lepší výsledky. Stejně tak může pochopení celého systému příčin, činitelů a mechanismů vést k lepšímu pochopení podstaty ekonomického úspěchu a je možné se tak vyhnout honbě za bájnou chiméru.

Fundamentální příčiny ekonomického růstu není lehké vyčíslit, přiblížit se je snažilo už mnoho ekonomů, ekonomických historiků i sociologů. Ve snaze zdůraznit hlavní faktory, které ovlivňují úspěch ekonomik, Acemoglu (2009) rozdělil **fundamentální příčiny ekonomického růstu** do čtyř kategorií:

1. štěstí;
2. geografické faktory;
3. kultura;
4. instituce.

Štěstím, náhodou, je myšlen soubor fundamentálních faktorů, které také vysvětlují odlišnou cestu některých ekonomik a jejich vysokou výkonnost.

Geografické faktory zahrnují všechny faktory, které se týkají jednotlivce jako součásti fyzického, geografického a ekologického prostředí, ve kterém žije. Geografické faktory mohou ekonomickou aktivitu země ovlivnit prostřednictvím celé řady činitelů, jedná se například o:

- **kvalitu půdy**, od které se odvíjí její úrodnost a zemědělská produktivita;
- **přírodní zdroje** přímo přispívají k bohatství národů a usnadňují proces industrializace tím, že zahrnují potřebné klíčové zdroje, jako železná ruda a uhlí;
- **podnebí**, jež může ovlivnit produktivitu práce a obecné postoje obyvatel (jako např. sklon k pracovitosti);
- **topografie**, která se promítne do možností rozvoje infrastruktury a ceny dopravy;
- posledním faktorem jsou podmínky spojené s **náchylností k nemocem**, což ovlivňuje individuální i celkové zdraví obyvatel, produktivitu i motivaci k akumulaci fyzického a především lidského kapitálu (např. v oblasti s nepříznivými přírodními podmínkami bude častější nedostatek potravy a s tím je spojena také vyšší náchylnost k nemocem).

Podle Acemoglu (2009) se tyto faktory mohou promítnout i do Solowova a Swanova modelu, konkrétně mohou ovlivnit hodnoty proměnné A v produkční rovnici. V případě, že země disponuje jen omezenými přírodními zdroji, nízkou kvalitou půdy nebo nehostinným podnebím, bude hodnota A nízká, z čehož vyplývá velice zkreslený obraz o použití neefektivní technologie. U podnebí navíc může ovlivňovat i preference jedinců ve smyslu ochoty k odkládání spotřeby, spořivosti a investic do lidského kapitálu.

Kultura odkazuje k přesvědčení, hodnotám a preferencím, které ovlivňují individuální ekonomické chování. Rozdíly v náboženském přesvědčení napříč světem jsou jasným příkladem kulturní odlišností národů, které dokáží ovlivnit ekonomické chování. Rozdíly v preferencích, např. jak hodně je bohatství jedince důležité v porovnání k ostatním faktorům které definují jeho společenský status a dále také ochota čekat a odložit svoji spotřebu do budoucna, mohou být stejně důležité, ne-li důležitější, než vliv štěstí, geografických faktorů a institucí na ekonomickou výkonnost. Existují dva kanály, jimiž může kultura ovlivnit ekonomický růst. Prvním je ochota či snaha jedince zavázat se k určitým aktivitám, které vyžadují odložení jeho současné spotřeby do budoucnosti. Tímto kanálem dokáže kultura ovlivnit jedincovu volbu budoucího povolání, tržní strukturu ekonomiky, míru úspor a ochotu k akumulaci fyzického a lidského kapitálu. Zadruhé dokáže kultura také ovlivnit míru kooperace a vzájemné důvěry ve společnosti, což je důležitým základem pro zvyšování produktivity ekonomických aktivit. Jako příklad lze uvést to, že pokud je „slovo“ dané

člověkem považováno za závazné, nemusí být věnováno tolik prostoru právnímu ošetření smluv a jejich vymahatelnosti. Podle Varadzina (2004, s. 32) je „*kultura jako produkční faktor chápána ve smyslu znalostí, schopností tyto znalosti realizovat. Zahrnuje v sobě nejen známou úroveň technologií, ale také sociální mechanismy, podporující (zabraňující) jejich důsledné využívání.*“ Dodává také, že výrobní faktor práce je těsně propojený s celkovou kulturou společnosti, kde řadí:

- systém morálně mravních příkazů;
- kodexy jednání;
- náboženská tabu;
- hierarchické uspořádání hodnot;
- sociálně politický systém výměny poznatků, atd.

Institucemi jsou míněna pravidla, regulace, právo a politika, které ovlivňují ekonomické stimuly k investicím v zemi. Honba za užtkem je zřetelnou motivací ekonomických aktivit. Proto, pokud instituce formují cestu jak odměny dosáhnout, jasně ovlivňují i základní výrobní faktory ekonomického růstu a jejich využití. Instituce jsou formovány společností a mnohé z nich jsou historicky ustálené, což je odlišuje od ostatních výše zmíněných fundamentálních příčin ekonomického růstu. Důležité je, že i když jde o dlouhodobější proces, mohou být z vůle společnosti změněny a reformovány ve snaze získání vyššího užitku.

Mezi institucemi a kulturou existuje úzké spojení, obojí ovlivňuje chování jedince a formuje jeho motivaci. Instituce jsou však podřízeny společenskému uspořádání, právu, politice a mění přirozené rozdělení příjmů ve společnosti. Jedinci jejich formování mohou přímo ovlivnit kolektivním rozhodnutím. Naproti tomu kultura je souborem přesvědčení, které se vytvářelo po velmi dlouhý čas, je mnohem těžší ji změnit a tvoří jakýsi podstavec, na kterém stojí instituce. Instituce je také možno chápat jako endogenní, jelikož byly ustanoveny jako jakási „rovnovážná“ volba např. velkou nebo mocnou skupinou jedinců ve společnosti. Proto se instituce napříč světem liší vlivem kulturních, geografických a jiných náhodných faktorů, které přispívaly k jejich formování.

3 Kultura a ekonomický růst v empirické literatuře

Kultura a náboženství se odráží v rozhodování jednotlivců i v ekonomické rovině a tvoří národní specifika. Není však lehké izolovat pouze vliv náboženství a kultury na formování postojů a názorů jedince a přeneseně také na ekonomickou výkonnost zkoumaných zemí. V této kapitole je pozornost věnována empirickým pracím zaměřeným na vztah kultury a zejména náboženství na formování hodnot a postojů člověka, které mohou mít vliv na ekonomickou výkonnost země. V první řadě se jedná o vliv křesťanských náboženství, jako protestantství a katolicismus, kterým se jako jeden z prvních věnoval Weber. Objekt zájmu je rozšířen také o další typy náboženství, jako islám, judaismus, buddhismus a hinduismus.

Náboženství dokáže mít jeden z nejsilnějších vlivů na společnost, ovlivňuje zastávané hodnoty, postoje, motivace, pohled na svět a na chování jednotlivců, skupin i společnosti jako celku. Podle Ebhomielena a Aitufea (2016) přináší náboženství alternativy, ze kterých přirozeně vychází různý kulturní, morální a duchovní smysl a definuje místo člověka na zemi spolu s tím, jaký by měl být jeho vztah k ostatním lidem, i k jeho okolí. V širším smyslu náboženství formuje také celé socioekonomické a politické prostředí, ovlivňuje charakter vlád států a může ovlivnit i ekonomický potenciál země. Iannaccone (1998, s 1467) dodává, že „*pod pojmem náboženství se skrývá jakýkoli soubor sdílené víry, aktivit a institucí spojený vírou v nadpřirozeno*“.

Hodnoty a přesvědčení, stejně jako vnímání relativní hodnoty věcí a určitý postoj zaujímaný vůči společnosti se samozřejmě signifikantně liší v různých národech, náboženstvích i kulturách, a prostřednictvím toho ovlivňují také postoje i hodnoty vnímané společností jako celkem, například v muslimských zemích je rodina vnímána jako centrum všeho dění, ale v západní kultuře je za důležitějšího považován spíše sám jedinec. Vnímaná hodnota cti a hanby je v západní společnosti nižší než v arabských zemích, kde naopak čas je ceněný méně a také je méně rigidní pokud se jedná třeba o smluvené schůzky. Obchodní schůzky zabírají více času a stejně tak i vybudování si důvěry u obchodního partnera, bez níž je obchod v podstatě neuskutečnitelný, trvá podstatně delší dobu. Ve striktně muslimských zemích funguje také bankovní systém jinak, úroky z půjček jsou nepřípustné, oproti tomu poskytovatel dodatečných zdrojů pro investici participuje na výnosech z dané investice. Toto je jen několik příkladů odlišných postojů, které také jiným způsobem přeneseně ovlivňují ekonomiku.

Jaký je vztah mezi náboženským přesvědčením, tím jak formuje způsob uvažování, morálku a spolu s tím spojené popudy k určitému chování, včetně motivace k ekonomické činnosti? Mimo Cantoniho (2015) si tuto otázku kladlo i mnoho dalších autorů, kteří se v této problematice snažili najít kauzalitu. Jedním z prvních kdo se věnovali spojitosti mezi náboženstvím a ekonomickým rozvojem byl Weber (2012). Z jeho *Protestantské etiky a duchu kapitalismu*, poprvé publikované v roce 1930, vyplývá, že protestantské náboženské smýšlení, jako např. kalvinismus, hraje významnou roli v utváření kapitalistického ducha. Vzestup nového způsobu kapitalistického smýšlení byl spojován s křesťanskou reformací a tím jak reformace působila na společnost a jí vnímané hodnoty. Podle autora tento nový pohled vydláždil cestu pro tehdejší moderní kapitalismus. Připisoval kořeny kapitalistických institucí protestantské reformaci, hnutí v 16. století zahájenému Martinem Lutherem a jeho výtkám vůči katolické církvi (1517). Podle zásad protestantství mohou být lidé spaseni čistě skrze svou víru, to se stalo základní doktrínou luteránsky založených církví. Člověk byl plně zodpovědný za svůj život a své počínání, což přineslo silnou motivaci k disciplíně, pracovitosti a asketismu. Asketismus motivuje k vyvarování se chamtivosti a hrabivosti a naopak k nabytí majetku poctivou prací, vede k zaměření se na produktivní činnosti a kumulaci kapitálu pro budoucnost. Nabytý majetek je považován za znak božího požehnání. V tomto kontextu protestantské náboženské smýšlení motivuje člověka k pracovitosti a disciplíně vůči sobě samému. Naproti tomu v katolicismu se tak silná motivace neobjevuje.

Předmětem zájmu autorů empirických studií bylo prokázat či vyvrátit spojitost náboženství a formování zastávaných postojů, které ovlivňují ekonomické chování jednotlivce, nebo přímo ekonomické výsledky dané země. Weber (2012) se snažil rozlišit, do jaké míry se na historickém vývoji moderní kultury podílelo náboženství a do jaké míry jiné síly. Zkoumal, kdy se náboženské hodnoty, nebo způsob smýšlení blíží etice v praxi a snažil se objasnit, jak náboženské změny ovlivnily formování kultury v realitě. Vypozoroval vzájemný vztah mezi příslušností k protestantské náboženské denominaci a intenzitou zapojení do podnikání a rozhodl se pro zkoumání role náboženství, jakožto možné příčiny tehdejších nových ekonomických podmínek a vzestupu kapitalismu. V podstatě zkoumal vliv náboženství na ekonomické chování člověka. Cantoni (2015) se rozhodl ověřit platnost Weberovy hypotézy o příčinné souvislosti mezi protestantstvím a ekonomickým růstem v Německých zemích, věnoval se také tomu, zda měla volba dané náboženské denominace nějakou spojitost s geografickými podmínkami regionu. Benjamin, Choi a Fisher (2016) se pokusili zjistit, zda existuje spojitost mezi příslušností člověka k jisté náboženské

skupině (denominaci) a jeho příspěvkem k veřejným statkům a zda v tomto směru existuje rozdíl mezi katolíky a protestanty. Na vztah náboženství a ekonomické výkonnosti se zaměřil také Noland (2005), ověřoval platnost Weberovy teorie s rozšířením o vliv islámu na ekonomickou aktivitu subjektů. Studií se celkově prolíná hypotéza, že náboženské postoje ovlivňují také ekonomickou výkonnost země. Odvolává se na Webera a jeho tvrzení, že protestantská reformace byla klíčová pro utváření kapitalismu a dále také na Adama Smithe, podle kterého příslušnost k náboženské denominaci s sebou může nést nejméně dvě ekonomické výhody pro věřící. První je spojena s pověstí daného člověka, protože příslušnost k „dobré“ náboženské skupině (denominaci) může být spojena se snížením rizika týkajícího se daného člověka vzhledem k potenciálnímu zaměstnavateli, zákazníkovi či věřiteli, což odráží míru obecné důvěry člověka vůči ostatním lidem. Druhou výhodou je vytvoření jakéhosi prostředku pro zajištění a vynucení důvěry, věrohodnosti a případného postihu uvnitř dané skupiny, což snižuje nejistotu a zlepšuje efektivitu zejména tam, kde jsou jiné právní prostředky neúčinné. Tyto charakteristické znaky je možné aplikovat i na některé nenáboženské skupiny. Noland (2005) věnoval pozornost spojitosti mezi islámem a ekonomickou výkonností země, kdy vycházel z toho, že v tomto vztahu existuje negativní závislost. Guiso, Sapienza a Zingales (2003) se věnovali dopadu náboženství na formování postojů jednotlivce k ekonomickým otázkám, snažili se identifikovat jaký je vztah mezi intenzitou náboženského cítění, tedy víry, ekonomickými postoji a chováním jednotlivce. Rovněž Filipová (2012) se zabývala tím, zda má náboženství vliv na ekonomické postoje a zda je tento vliv pozitivnější v protestantských zemích než v ostatních zemích. U těchto lidmi zastávaných postojů je pravděpodobné že vedou k ekonomickému růstu.

Weber (2012) čerpal data ze statistik zaznamenávajících povolání (zaměstnání), které zahrnovaly země s různým náboženským složením obyvatel. Svou pozornost zaměřil na protestantské denominace a jimi zastávanou etiku. Cantoni (2015) si trochu netypicky vybral jako zkoumaný vzorek 272 měst tehdejší Svaté říše římské. Zaměřil se na údaje o vývoji populace a velikosti měst v letech 1300 – 1900 s cílem prokázat, zda i v hlubší historii existoval prokazatelný dlouhodobý vztah mezi ekonomickým růstem a odlišnými denominacemi napříč Svatou říší římskou, jenž se dala i v tehdejší době rozdělit na protestantské a katolické části, které byly homogenní z hlediska praktikovaného náboženství (zejm. od 16. do 19. stol.). Volba náboženství jedince tehdy nebyla svobodná, ale byla podřízena vyznání vladaře či správce dané oblasti, což sice značně usnadňuje rozlišení na protestantské a katolické části, ale na druhou stranu také může zkreslit výsledek

tím, že volba náboženství v daném regionu byla dána direktivně shora. Jako hlavní závislou proměnnou použil velikost měst, což považoval za dostatečný ukazatel úrovně hospodářského rozvoje vzhledem k tomu, že se jedná o preindustriální období. Z důvodu tak dlouhého zkoumaného časového úseku nemohly být podle autora použity proměnné jsou výška reálných mezd, kvalita bydlení a podobně, protože tyto ukazatele nejsou dostupné pro celé zkoumané období.

Noland (2005) čerpal data z databáze Penn World Tables a proměnné se lišily v závislosti na dané analýze. Použil tři druhy analýzy, první byla cross-country analýza dat velkého počtu zemí za období desítek let, druhou byla obdobná analýza pro menší skupinu zemí za období téměř sto let a třetí analýza se týkala subnárodních dat, kdy se jednalo o data pro tři největší světová náboženství v multietnických zemích. Zkoumaný vzorek zahrnoval celkově 78 zemí, kromě analýzy subnárodních dat. Vycházel ze standardní produkční funkce neoklasického růstového modelu (obsahující HDP, zásobu fyzického a lidského kapitálu, nekvalifikované práce a také konstantu pro technologický pokrok) navrženého Cobbem a Douglasem. Zvolenou metodou byla panelová regresní analýza provedená pomocí metody nejmenších čtverců (jednoduchou a dvoustupňovou). Pro analýzu provedenou za období 1973 – 1984 jako závislé proměnné použil odhady celkové produktivity výrobních faktorů a růst reálného příjmu per capita. Jako regresor stanovil počáteční úroveň HDP na obyvatele, investice do akcií, podíl vládních výdajů, otevřenost mezinárodního obchodu a dosažené vzdělání. Další regrese byly provedeny pro 34 zemí v období 1913 – 1998. Regresory byly sestaveny z výchozí úrovně HDP per capita, podílu nositelů Nobelových cen v zemi na osobu, formy vlády v zemi (demokracie či autokracie), míry urbanizace, rozložení kapitálových investic a daného náboženského vyznání. Další část analýzy se týkala subnárodních dat, kdy bylo abstrahováno od rozdílů mezi státy jako je různá úroveň inflace, politika zahraničního obchodu nebo právní systém, protože analýza byla provedena pouze v rámci dané země. Vzhledem k omezením v podobě nároku na zkoumané země z hlediska populace, která musela být majoritním podílem převážně muslimská a samozřejmě nároku na dostupnost potřebných dat, se Noland (2015) zaměřil v této části analýzy pouze na Indii, Malaysii a Ghanu, které tyto kritéria splňují. Zkoumaný vzorek zahrnoval křesťany a muslimy pro všechny tři země, dále hinduisty, budhisty a minoritní náboženské skupiny především v Ghaně. Vzhledem k dostupnosti dat zvolil za každou zemi jiné zkoumané období a odlišné proměnné, kterými byly například celková produktivita výrobního faktoru, příjem na osobu, úroveň gramotnosti žen, vládní výdaje na rozvoj per capita, hustota zalidnění, procentuální

podíl obcí s elektřinou, hustota silničního provozu a trestná činnost mladistvých. Započítal také hustotu ročních srážek a geografické umístění země vzhledem k přístupu k moři.

Guiso, Sapienza a Zingales (2003) provedli cross-country analýzu dat získaných z World Values Surveys (WVS), aby identifikovali vztah mezi intenzitou náboženského cítění a tím formovanými postoji, které se odrazí také v ekonomických výsledcích země. Konkrétně se jednalo o data ze tří vln výzkumu WVS (v letech 1981–1984, 1990–1993 a 1995–1997). V závislosti na dané vlně se do výzkumu zapojili respondenti z nejvíce 66 nezávislých zemí. Z databáze World Value Survey čerpala data také Filipová (2012). Vzorek zemí, pro které je proveden daný průzkum WVS se mění s každou vlnou, proto jako zdroj dat použila čtvrtou vlnu průzkumu WVS, která proběhla v letech 1999 – 2004. Na rozdíl od předchozí studie tato zahrnovala větší vzorek muslimských zemí a celkově zahrnovala 71 zemí nebo regionů s celkovým počtem 102 264 pozorování na úrovni jednotlivců.

Guiso, Sapienza a Zingales (2003) do studie zahrnuli několik faktorů, závislé proměnné rozdělili do šesti kategorií, a to postoj k vzájemné důvěře a spolupráci, k ženám, k vládě, k porušování práva a jeho ochraně, k trhu a jeho spravedlivosti, ke spořivosti. Tyto proměnné vybrali z toho důvodu, že se ukázaly být relevantní pro ekonomický růst. Ve výzkumu zohlednili faktory, které by mohly způsobit zkreslení výsledků, například vzali v potaz také individuální charakteristiky země a eliminovali vliv institucí. Pro určení vlivu náboženství vzali v potaz také to, zda byl daný člověk vychován ve smyslu zachovávání náboženských hodnot. Proměnné byly tvořeny tak, aby zachycovaly postoje tázaných vůči určitým otázkám. Použitými metodami byly panelová regresní analýza, korelační analýza a komparativní analýza. Na stejném modelu, který byl použit v předchozí studii, stavěla také Filipová (2012). V zájmu toho, aby nebyly výsledky ovlivněny podmínkami, které nesouvisí s vlivem náboženství, byl izolován vliv fixních efektů odrážejících individuální charakteristiky dané země. Upozorňuje také na to, že je potřeba zohlednit historické podmínky země a „path dependency“, které by mohly výsledky zkreslit. To může být překonáno použitím individuálních dat pro velký vzorek zemí. Analýza se týkala dvanácti závislých proměnných, kterými byly postoj vůči vzájemné důvěře, toleranci a respektu vůči ostatním lidem, postoj vůči pracovitosti a tvrdé práci, k šetrnosti a hospodárnosti, vnímání předurčení, postoj vůči korupci a podvádění na daních, také postoj vůči trhu (jako důvěra ve velké společnosti, regulace firem, soukromé versus veřejné vlastnictví a příjmová nerovnost ve společnosti), kvůli tomu, že protržní politika má pozitivní vliv na ekonomický růst. Postoj vůči ženám, byl vybrán z důvodu zjevného dopadu na trh práce. Vysvětlující proměnnou byla příslušnost

k dané náboženské skupině. Dalšími kontrolovanými proměnnými byly také pohlaví, věk, vzdělání a peněžní příjem a úroveň ekonomické rozvinutosti země. Provedená analýza měla dvě části. V první byly hodnoceny rozdíly v hodnotách a postojích zastávaných protestanty a příslušníky dalších sledovaných náboženských skupin. Druhá část analýzy se týkala dominantního náboženství v zemi, kdy byly regrese provedeny zvlášť za každou závislou proměnnou pro protestanty, katolíky, pravoslavné a muslimské země. Pro tuto analýzu byly brány v úvahu pouze země, kde se více než 50 % obyvatelstva hlásí ke stejnému náboženství. Zkoumanými náboženstvími byly protestantství, katolicismus, pravoslavná církev a islám. Další náboženství nebyly zahrnuty, protože jsou většinou dominantní pouze v jedné zemi, nebo vůbec.

Hlavní část analýzy vlivu postojů zastávaných jednotlivci na ekonomický růst země, kterou provedl Noland (2005), byla zaměřena na sedm náboženských skupin: katolíky, protestanty, pravoslavné, muslimy, židy, hinduisty a budhisty. Guiso, Sapienza a Zingales (2003) do výzkumu zahrnuli katolíky, protestanty, židy, muslimy a i východní náboženství jako budhisty a hinduisty. Do zkoumaného náboženského vzorku zahrnuli také ateisty a další minoritní náboženské skupiny. Zaměřili se také na význam toho, zda se jedná o náboženství, které je v dané zemi dominantní, nebo jde o náboženskou menšinu, stejně jako ve studii Filipové (2012), která dále také zkoumala vliv náboženství na ekonomické postoje se zvláštní pozorností věnovanou protestantům. Zkoumanými náboženstvími v její studii byli protestanté, katolíci, pravoslavní, muslimové, židé, hinduisté, budhisté a lidé bez vyznání.

Podle Webera (2012) větší část podnikatelů a vysoce kvalifikovaných zaměstnanců pocházela převážně z řad protestantů. S odkazem na pozorování z Německa se podle něj protestanté věnují kapitalistickým aktivitám více než katolíci. Je až zarážející jak mnoho z nejhodnovnějších křesťanů pochází z obchodních kruhů, zároveň lze často najít spojení mezi náboženskou horlivostí a komerčním úspěchem člověka. Protestantské oblasti byly také podle autora ekonomicky úspěšnější a to i napříč zeměmi a národnostmi. Zmínil, že větší participace protestantů v podnikatelských aktivitách je možnou příčinou toho, že většinou disponovali větším majetkem a v rodinách se nacházelo značné zděděné bohatství. Ne však všechna protestantská náboženství mají stejně silný vliv na ekonomické postoje nebo přímo na ekonomický růst, ten se liší podle denominace. Zjistil také, že katolíci a protestanté mají souhrnně tendenci dávat svým dětem odlišný druh vzdělání. Katolíci tíhnou více k odvětvím s převahou řemeslné výroby a protestanté spíše k průmyslu. Nabízí se závěr, že majoritní náboženské smýšlení ve společnosti ovlivňuje také budoucí volbu povolání.

Obecně není protestantství vnímáno pouze jako jediný činitel, který podnítl rozvoj kapitalistického ducha, ale spíše jako jeden z faktorů, které k tomu přispěly. Také kapitalismus sám o sobě má zpětně vliv na vývoj náboženského smýšlení, takže celý obraz je komplexnější než Weberův částečný nadhled, jak podotkli někteří z pozdějších autorů, kteří mu vytýkali také příliš teoretický přístup. Tento názor zastává i Loužek (2010), podle kterého se kapitalismus a kapitalistický duch vyskytoval už před reformací a byl výsledkem působení jiných hospodářských faktorů. Také vytýká, že závěry Weberovy studie vzbudily rozkol mezi protestanty a katolíky, kterým se pochopitelně nezamlouvaly, jelikož vypovídaly hlavně ve prospěch protestantů. Rovněž Cantoniho (2015) výsledky nevypovídají o rozdílech v dlouhodobém vývoji protestantských a katolických regionů. V závislosti na vývoji velikosti měst a jejich obyvatelstva nenašel pozitivní spojení mezi protestantstvím a ekonomickým růstem v dlouhém období. Zvážil také možnost kopírování know-how a přelévání hodnot z protestantských oblastí do katolických. V celém zkoumaném období podle něj ve skutečnosti nebylo možné rozlišit mezi růstem a rozvojem katolických a protestantských měst. S použitím regrese zjistil, že vliv protestantství na velikost města je malý a přesně odhadnutelný, díky čemuž je možné vyloučit jakýkoli vliv náboženství. Výsledky jsou také podpořeny použitím metody instrumentálních proměnných. Ani malá změna parametrů nepřinesla jiné výsledky, ačkoli teorie nasvědčuje tomu, že protestanté by měli mít lepší prvotní předpoklady k ekonomickému úspěchu, výsledky toto tvrzení nepodpořily. Cantoni (2015) také podotýká, že určité zkreslení může být způsobeno oním direktivním určením náboženského vyznání panovníkem a kvůli tomu je těžké rozlišit mezi tím, co je dáno vlivem náboženství a co příslušností k dané náboženské skupině. Vzhledem k tomu pravděpodobné, že pokud by bylo vyznání voleno na základě svobodné volby člověka, výsledky studie by vypadaly jinak. Jedním z dalších možných vysvětlení, které uvádí je špatná formulace předpokladů, protože mnohé argumenty o předpokladech protestantů k dosažení vyššího ekonomického růstu (především Weberovy argumenty) vycházely z toho, že jsou založeny na analýze doktrín minoritních protestantských náboženských skupin soustředěných v menších oblastech, jako byli například kalvinisté. Podle autora ale stále není možné vyloučit, že by vliv ideologie jiných denominací mohl pozitivně ovlivnit ekonomický růst určitého regionu.

Benjamin, Choi a Fisher (2016) srovnávali výsledky týkající se skupiny protestantů s výsledky pro katolíky. Z jejich studie vyplývá, že pokud se lidé hlásí spíše ke katolictví, jejich příspěvek k veřejným statkům má tendenci se snižovat. Autoři rozlišují způsob, jakým

jsou organizovány instituce a rozdělení pravomocí u zkoumaných náboženství. U protestantů je organizační systém horizontální, zatímco u katolíků vertikální, rozhodovací pravomoci jsou navíc rozvrstveny a rozhodování probíhá decentralizovaně. Poukazují na to, že vertikálně organizovaná náboženství snižují obecnou důvěru, což působí negativně na celkový příspěvek k veřejným statkům. Podle Guisa, Sapienza a Zingalese (2003) je ale náboženství, tedy vysoký podíl věřící populace v zemi, celkově spojeno s proekonomickými postoji, kdy je toto cestou k vyššímu příjmu na obyvatele a také k ekonomickému růstu. Souhrnným závěrem je, že křesťanství je spojeno s postoji vedoucími k ekonomickému růstu pozitivněji a silněji než jiná náboženství. Oproti tomu islám ovlivňuje postoje vedoucí k ekonomickému růstu negativně. Naopak ale podle Nolanda (2005) moderní islám jak je dnes praktikován v mnoha zemích, se nezdá být překážkou ekonomického rozvoje. Noland (2005) podle výsledků analýzy provedené za období 1973 – 1984 zamítá hypotézu o tom, že náboženská příslušnost nemá žádný vliv na ekonomickou výkonnost. U židů, katolíků a protestantů růstu HDP per capita negativně koreluje s podílem členů těchto náboženských skupin na celkové populaci. V dlouhém období se data o náboženských údajích z národního hlediska měnila pomalu, většinou v poměru k míře porodnosti. Pravdou je, že jednou ze základních otázek kterou autor klade je, jak něco co se mění tak pomalu jako údaje o náboženské příslušnosti, může vysvětlit proměnlivost ekonomické výkonnosti země. Výsledek se nezměnil ani s modifikací modelu ve snaze prokázat jakýkoli negativní vliv islámu na akumulaci lidského či fyzického kapitálu. Pokud jde o Islám, v rámci cross-country analýzy se ukázalo, že je spojen spíše s růstem celkové produktivity výrobního faktoru. Podle autora se hypotéza o negativním vztahu Islámu a ekonomického růstu nepotvrdila ani v cross-country analýze, ani při analýze provedené v rámci vybraných zemí. Jedinou výjimkou je Malajsie.

První dílčí výsledky, které vyplývají studie Guisa, Sapienzy a Zingalese (2003) jsou trochu rozporuplné, podle nich má výchova zahrnující náboženské hodnoty statisticky výrazný negativní vliv na vzájemnou důvěru u katolíků, muslimů, hinduistů, což je zvláštní jak sami podotýkají. Je ale pravděpodobné, že toto vychází spíše z historických souvislostí formování národa. Podle dalších závěrů vyšší účast na náboženských shromážděních naopak vede k vyšší vzájemné důvěře u všech zkoumaných náboženství, kromě hinduistů. Opačné výsledky u těchto otázek vzbuzují podezření o jejich špatné specifikaci či jiné technické chybě. U katolíků a protestantů pravděpodobně existují jistá specifika, protože korelace byla pevnější a u protestantů dokonce dvojnásobně. Náboženská výchova také zvyšuje důvěru lidí ve vládu, kromě buddhistů. U katolíků a protestantů je tento efekt slabší. Asi není

překvapením, že lidé všech denominací mají také vyšší důvěru v právní systém a negativnější postoj k porušování pravidel. Z malé komparace také vyplývá, že protestanté mají větší důvěru v právní systém než katolíci a jsou méně nakloněni k podvádění na daních a akceptaci úplatků. Protestanté, katolíci a hinduisté podporují soukromé vlastnictví, zatímco muslimové ne. Podobně vypadají výsledky také v případě postoje ke konkurenci. Katolíci jsou „pro“ nejvíce ze všech náboženství, zatímco muslimové a hinduisté jsou silně „proti“. Pouze katolíci silně věří, že spořivost je hodnota, které by se měly naučit už děti. Mezi protestanty jde pouze o ty, kteří se účastní shromáždění jednou týdně. Celkově u všech denominací panuje přesvědčení, že lidé, kteří žijí v materiálním nedostatku, jsou líní a za svou situaci si mohou sami. Zároveň také lidé více nábožensky založení mají vyšší tendenci k rasismu a mají konzervativnější pohled na roli ženy ve společnosti. U všech denominací je postoj k ženám konzervativnější, u muslimů ale dvakrát více než u ostatních náboženství. Jsou tedy méně nakloněni tomu, aby ženy pracovaly. Z výsledků také vyplynulo, že vliv náboženské denominace na postoje zastávané lidmi se liší napříč denominacemi a především v závislosti na tom, které náboženství převažuje v dané zemi, například katolíci jsou méně tolerantní v katolické zemi, ale tolerantnější v protestantských zemích. Zajímavým výsledkem vyplývajícím ze studie je, že židé mají nižší důvěru ve vládu v katolicky dominantních zemích, ale výrazně větší důvěru protestantských zemích. Zda a jak se liší vliv náboženství na postoje a hodnoty pokud se k danému náboženství hlásí nadpoloviční většina populace v zemi, se snažila zjistit i Filipová (2012) v druhé části provedené analýzy. Zjistila, že jsou zjevné značné rozdíly mezi některými náboženstvími ve sledované skupině zemí, například v případě postoje k vzájemné důvěře, pokud se zde prokázaly nějaké rozdíly, je to ve prospěch vyšší důvěry u protestantů. Co se týče dalších proměnných, pokud se jednalo o dominantní náboženství v zemi, nebyly nalezeny významné rozdíly v případě protestantských zemí. Výsledky první části této analýzy se pro protestanty výrazně neliší v porovnání s dalšími náboženstvími v 5 ze 12 proměnných, konkrétně jde o postoj k vzájemné důvěře, toleranci a respektu vůči ostatním lidem, postoj k šetrnosti a hospodárnosti, postoj k regulaci firem a příjmové nerovnosti. Zvláště v případě postoje k vzájemné důvěře výsledky překvapivé, protože právě tato proměnná je autory mnoha studií chápána jako svědčící ve prospěch protestantů, ale podle výsledků této studie není v protestantských zemích vyšší. Co se týče jednotlivých proměnných, pouze židé shledávají fyzickou práci jako méně důležitou, zatímco největší význam jí přikládají hinduisté. Vnímání předurčení je nejnižší u muslimů a nejvyšší u hinduistů a lidí bez vyznání. Podvádění na daních, považují za více ospravedlnitelné židé, katolíci a lidé bez vyznání. Akceptaci úplatku

je více ospravedlňováno mezi katolíky a lidmi bez vyznání. Muslimové, pravoslavní a hinduisté preferují spíše státní vlastnictví podniků a ostatně muslimové zachovávají nekonzervativnější postoj k ženám vzhledem k ostatním náboženstvím. Výsledky týkající se posledních dvou proměnných jsou v souladu i se studií Guisa, Sapienzy a Zingalese (2003). Závěrem jimi provedené studie bylo, že protestanté zastávají postoje příznivější pro ekonomický růst, což je opačný výsledek než ve studii Filipové (2012), kdy se neprokázalo, že by protestanti zastávali postoje, které by k ekonomickému růstu vedly více, než postoje ostatních náboženství. Ačkoli podle Filipové (2012) nemusejí být rozdílné výsledky způsobeny pouze dominancí daného náboženství v zemi, ale svůj vliv může mít také úroveň ekonomického rozvoje země, institucemi a dalšími podmínkami v zemi.

Zajímavé výsledky ve studii Filipové (2012) se týkaly sociodemografických proměnných. Vyšší dosažené vzdělání a vyšší příjmová úroveň koreluje s nižším pozitivním postojem k šetřnosti a k pracovitosti, respektive k těžké práci. Co se ale týče hlavního cíle, hypotéza o silnějším předpokladu protestantských zemí k ekonomickému růstu se jednoznačně nepotvrdila.

Navzdory tomu, že výsledky některých studií jednoznačně nevypovídají o pozitivním vlivu náboženství na ekonomické postoje zastávané jednotlivci, nebo přímo na ekonomický růst, je nevyvratitelné že náboženství a kultura formuje celospolečenský rámec od postojů zaujímaných jednotlivci až po instituce ustálené časem, proto se toto téma zcela jistě náleží dále zkoumat. V návaznosti na empirickou literaturu je provedena analýza vztahu kultury a náboženství ekonomické postoje zastávané jednotlivci.

4 Analýza vlivu náboženství a kultury na ekonomické postoje

V této části práce je provedena analýza a zhodnocení postojů dané náboženské skupiny k určité problematice, které mají buď pozitivní, nebo negativní vliv na ekonomický růst. Podle teoretické a empirické literatury protestanté zastávají hodnoty, které by měly být příznivější pro ekonomický růst, což se také důležitým způsobem podílí na vyšším bohatství historicky protestantských zemí. Pro analýzu je vybráno devět závislých proměnných, které vyjadřují postoje vůči ostatním lidem, spořivosti, poctivosti a korupci, štěstí, trhu a ženám na trhu práce. Vysvětlující proměnnou je náboženství, respektive postoje, které zastávají členové sledovaných náboženských skupin (protestanté, katolíci, pravoslavní a muslimové). Za účelem získání výsledků je použito panelové regresní analýzy, provedené pomocí programu STATA a deskriptivní analýzy. Pro lepší názornost jsou jednotlivé výsledky ilustrovány na grafech. Závěrem kapitoly je hodnocen také vliv socioekonomických proměnných, jako je věk, pohlaví, dosažené vzdělání a příjmová skupina, do které jednotlivec spadá. Pro porovnání postojů zastávaných jednotlivými náboženskými skupinami je využito komparativní analýzy, přičemž výsledky určených tří náboženských skupin (katolíci, pravoslavní a muslimové) jsou porovnávány s protestanty, kteří tak tvoří srovnávací základnu.

4.1 Vzorek dat a vybrané oblasti zkoumání

Data použitá pro analýzu jsou čerpána z databáze World Value Survey (WVS). Jedná se o celosvětové šetření, přičemž sběr dat je prováděn pro velký počet zemí a zároveň opakován v několika vlnách. První vlna šetření studie WVS byla provedena v roce 1981. V každé vlně je cílem zmapovat základní hodnoty a postoje jednotlivců daného národa a kultury formou dotazníku. Přesný počet zemí a respondentů se liší v závislosti na dané vlně. Dotazník obsahuje informace týkající se ekonomiky (např. příjem a společenskou třídu), dále také vzdělání, pohlaví, věk, apod., a odpovědi na specifické otázky o náboženství, rovněž politické preference, názory a postoje respondentů na danou problematiku. Výzkum je prováděn tak, že zachycuje změnu názorů a hodnot jedinců, zejména napříč odlišnými národnostmi, kulturami a životními podmínkami. Obecně se jedná o široký vzorek zemí, do kterého jsou zahrnuty všechny hlavní kulturní světové zóny, bez rozdílu stupně ekonomické rozvinutosti. Toto výzkumné šetření je jedním ze stěžejních projektů v oblasti sociologie, politiky a ekonomického rozvoje a poskytuje kvalitní zdroj informací pro další výzkum nejen v těchto oblastech (WVS, 2014).

Pro účely analýzy je zvolena šestá vlna průzkumu World Value Survey, která proběhla v letech 2010 až 2014. Jedná se o nejnovější dostupný datový soubor a také zatím největší zkoumaný vzorek zemí, protože respondenti pocházejí celkově z 60 zemí světa; tyto jsou podrobně uvedeny v Tabulce 4.1. Zkoumaný vzorek obsahuje pro proměnnou náboženství celkově 48 292 pozorování z rozvojových i vyspělých zemí a zahrnuje čtyři náboženské skupiny¹, protestanté, katolíci, pravoslavní a muslimové.

Tabulka 4.1 Vzorek zemí šesté vlny průzkumu World Value Survey

Alžír	Ghana	Malajsie	Singapur
Argentina	Hong Kong	Maroko	Slovinsko
Arménie	Indie	Mexiko	Španělsko
Austrálie	Irák	Německo	Švédsko
Ázerbájdžán	Japonsko	Nigérie	Tajwan
Bahrajn	Jihoafrická republika	Nizozemí	Thajsko
Bělorusko	Jordánsko	Nový Zéland	Trinidad a Tobago
Brazílie	Katar	Pákistán	Tunisko
Čile	Kazachstán	Palestina	Turecko
Čína	Kolumbie	Peru	Ukrajina
Egypt	Kuvajt	Polsko	Uruguay
Ekvádor	Kypr	Rumunsko	USA
Estonsko	Kyrgyzstán	Rusko	Uzbekistán
Filipíny	Libanon	Rwanda	Jemen
Georgie	Libye	Severní Korea	Zimbabwe

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Proměnné jsou tvořeny tak, aby nejpřesněji zachycovaly dané individuální hodnoty a preference jednotlivce a vycházejí z odpovědí na otázky výzkumu WVS. Závislými proměnnými jsou hodnoty a postoje, které jsou podle teoretické a empirické literatury shledávány jako důležité pro ekonomický růst, také postoje týkající se vnímání štěstí a důležitost předávaných hodnot jako součást výchovy dětí. Některé z postojů mají kladný vliv na ekonomické výsledky, jako obecná důvěra, spořivost a hospodárnost. Další z postojů mají negativní vliv na ekonomiku, těmi jsou například ospravedlňování korupce a akceptace úplatků a nízká důvěra ve velké organizace. Další postoje, které ovlivňují trh a tržní rozhodnutí, se týkají typu vlastnictví, konkrétně zda je veřejností preferováno spíše soukromé nebo veřejné vlastnictví, přičemž soukromé vlastnictví je považováno za lepší pro ekonomický růst. Trh a tržní rozhodnutí ovlivňuje také to, jaký panuje názor na příjmové

¹ Světová náboženství se mimo jiné dělí na islám a křesťanství, které se dále dělí na církve katolickou, protestantskou a pravoslavnou (Světová náboženství, 2017).

nerovnosti ve společnosti. Postoje vůči ženám a rovnosti pracovních příležitostí mezi muži a ženami byly zvoleny, protože se ve velké míře podílejí na utváření rozhodnutí na trhu práce a na formování samotného trhu práce (Filipová, 2012). Spokojenost se životem odráží vnímání štěstí. Pokud se člověk cítí spokojený, vede daleko aktivnější život a i jeho ekonomická aktivita je vyšší.

Níže jsou popsány otázky, ze kterých vycházejí jednotlivé proměnné, způsob jejich měření a to, jak mohou postoje vůči dané otázce ovlivnit reálné ekonomické hodnoty.

Obecná důvěra odráží **postoje vůči ostatním lidem**, proměnná je založena na otázce: *Obecně řečeno, řekl/a byste, že většina lidí je důvěryhodná nebo musíte být velmi opatrní v jednání s ostatními lidmi.* Možnými odpověďmi bylo: *Většina lidí je důvěryhodných*, zastoupeno hodnotou 1 a hodnotě 2 je přiřazena odpověď: *Je potřebné být velice opatrný/á v jednání s lidmi* (WVS, 2015). Míra obecné důvěry ve společnosti se promítá nejen do osobních vazeb a vztahů člověka, ale také například do potřeby smluvního ošetření ekonomicko právních záležitostí. Pokud je míra obecné důvěry ve společnosti vysoká, není potřebné každou maličkost zabezpečovat smlouvou, tím jsou i náklady spojené s ekonomickými závazky nižší o výdaje na právní služby a celková doba na provedení zakázky je pak kratší. Tímto ušetřené finanční prostředky i čas mohou být investovány do produktivnějších aktivit.

Postoje vůči spořivosti, poctivosti a korupci jsou zastoupeny třemi proměnnými, **Spořivost, podvádění na daních a akceptace úplatků**. Postoj vůči **spořivosti** se odvíjí od odpovědi na otázku: *Ze seznamu vyberte hodnoty/vlastnosti, kterým by se děti měly doma naučit. Pokud možno vyberte maximálně 5 nejdůležitějších*, přičemž na seznamu bylo na výběr z 11 vlastností, jednou z nich byla právě *spořivost a hospodárnost co se týče peněz i věcí* (WVS, 2015). Vyšší míra úspor soukromých subjektů uložených u bankovních institucí umožňuje použít tyto prostředky za účelem redistribuce k subjektům, které je mohou použít jako dodatečné krytí produktivních investic, ke zvýšení produkčních kapacit ekonomiky, vyšší míře zaměstnanosti, vyšší spotřebě a celkově k ekonomickému růstu, samozřejmě v závislosti na fázi ekonomickém cyklu země. Spořivost tedy ovlivňuje také makroekonomické proměnné. **Postoj vůči podvádění na daních a akceptaci úplatků** zachycují podvodné aktivity s negativním vlivem na ekonomiku, obě jsou tvořeny stejným způsobem. Otázka zněla: *Prosím vyberte z následujících aktivit, které myslíte, že mohou být vždy ospravedlněny, nikdy ospravedlněny nebo něco mezi tím.* Pro podvádění na daních: *Podvádění na daních je přijatelné, pokud se k tomu naskytne příležitost.* Pro akceptaci

úplatků: *Pokud je úplatek nabídnut, je obvyklé že ho daná osoba přijme.* Na výběr bylo z možností: *Nikdy akceptovatelné* s hodnotou 1, *vždy akceptovatelné* s hodnotou 10 a škálou 1 až 10 pro vyjádření nuancí (WVS, 2015). Postoje, které zachycují obě tyto proměnné, ovlivňují šedou ekonomiku země, která se odehrává mimo oficiální finanční oblast. Pokud je šedá ekonomika v zemi rozsáhlá, státu uchází značné prostředky, které by posléze mohly být použity na krytí výdajů státního rozpočtu, sociálních výdajů a podporu růstu ekonomiky. Zkresluje také oficiální statistiky zaměstnanosti a vede k neefektivitě vynakládání sociálních dávek na ty, kteří pracují tak zvaně na černo a ze své pracovní činnosti neodvádějí daně z příjmu.

Další zohledňovanou oblastí je **postoj vůči vnímání štěstí**, zachycuje subjektivní vnímání kvality života jedince. Vnímání pocitu štěstí ukazuje, zda je daná osoba se svým životem spokojená, což zahrnuje komplexně všechny oblasti jeho života, počínaje od spokojenosti s politickým režimem v zemi, obecnou ekonomickou situací země i ekonomickou situací člověka, jeho spokojenost s rodinnými vazbami a se sociálními vazbami i se zdravotním stavem atd. Pocit štěstí je klíčovým faktorem, který se prolíná do všech oblastí jedincova života, ovlivňuje psychiku člověka a pokud se jedinec cítí nešťastný, vede k depresím, psychickým potížím, zhoršení sociálních vztahů a ekonomické situace jednotlivce. Odráží se i ve zdravotním stavu a může vést i k fyzickým nemocím, což ovlivňuje ekonomickou aktivitu jednotlivce a tím také ekonomiku jako celek. Tato proměnná je založena na odpovědi na otázku: *Obecně řečeno, řekl/a byste, že jste ve svém životě: 1 Velmi šťastný/á; 2 Spíše šťastný/á; 3 Ne příliš šťastný/á; 4 Nešťastný/á* (WVS, 2015).

Následující hodnocenou oblastí jsou **postoje vůči trhu**, jedná se o důvěru ve velké společnosti, veřejností podporovaný typ vlastnictví majetku a vnímání příjmových nerovností ve společnosti. **Důvěra ve velké společnosti**, respektive jejich důvěryhodnost v očích veřejnosti, vychází z otázky: *Níže je vyjmenováno několik organizací či institucí. Pro každou z nich označte prosím, jakou důvěru v danou organizaci chováte.* Na výběr byly možnosti: *Velkou důvěru; Docela velkou důvěru; Moc důvěry v tyto organizace nechovám; Nevěřím těmto organizacím vůbec.* Tato proměnná se týká toho, jakou důvěru respondenti chovají ve velké nadnárodní společnosti či obchodní korporace. Možnostem byly přiřazeny hodnoty 1 až 4, přičemž první výše zmíněné možnosti, tj. velké míře důvěry, náleží hodnota 1 a (WVS, 2015). Vyšší důvěra ve velké společnosti by měla zjednodušovat navázání obchodních styků, což mimo jiné vede také k úsporám z rozsahu ve výrobním procesu. Velké společnosti mají také tendenci více investovat do vědy, výzkumu a vývoje nových

technologií, které se posléze mohou stát přínosem celé ekonomiky. Další proměnná odráží, zda respondent preferuje spíše **soukromé nebo veřejné vlastnictví**. Otázka zněla: *Výběrem možnosti na škále 1 až 10 vyjádřete prosím svůj názor na dané otázky, kdy 10 znamená zcela souhlasím s tvrzením. Z odpovědi bylo na výběr: Podíl soukromého vlastnictví by měl být zvýšen, versus veřejné vlastnictví by mělo být zvýšeno* (WVS, 2015). Z hlediska ekonomického pokud je podnikání zcela v soukromých rukou vede to ke zvýšení zodpovědnosti za hospodářský výsledek společnosti, a také k motivaci zvyšovat zisk z daného podnikání. To se sekundárně promítne do zvýšení daňových odvodů např. daně ze zisku, případně daně z dividend. Z vyššího zisku mohou být tvořeny další investice a zvyšovány produkční kapacity firem. Majetek ve veřejném vlastnictví je sice pod větší kontrolou vlády, která může určovat, co a kdy se bude vyrábět a je vhodnější pro přímou distribuci veřejných statků. Vystává zde ale problém s nalezením nejlepšího správce majetku a s rozsáhlejšími kontrolními mechanismy. Další proměnná vypovídá o **vnímání příjmových nerovností** ve společnosti. Otázka je stejného znění jako u předchozí proměnné a respondent měl na výběr mezi možnostmi: *Příjmy by měly být stanoveny rovnoměrněji*, zastoupeno hodnotou 1, a další možnost byla: *Je potřebné vytvořit větší příjmové rozdíly jako motivaci pro vynaložení vyššího úsilí*, s hodnotou 10, tedy ve společnosti by měly existovat vyšší příjmové nerovnosti, aby jedince motivovaly k vyššímu výkonu a dosažení určitého peněžního příjmu či vynaložení určitého úsilí. Hodnoty na škále 1 až 10 vyjadřují, ke které možnosti se respondent přiklání více (WVS, 2015). Je pravda, že tato motivace je sama o sobě účinná, s vyšším slíbeným výdělkem za danou práci jedinec vynaloží i vyšší úsilí na splnění této práce. Diferenciace příjmu také odlišuje různé ekonomické činnosti, tím že některým přiřazuje s vyšším možným dosaženým výdělkem i vyšší prestiž, tím se ale zvyšují i nároky na danou práci nebo na odbornost. Odlišením některých zaměstnání či aktivit ve společnosti jako prestižnějších jsou lidé motivováni také ke zvyšování svých investic do individuálního lidského kapitálu, tím se rozumí rozšiřování osobních znalostí, dovedností a odpovídající motivace tyto schopnosti a dovednosti uplatnit. „Mezi lidský kapitál můžeme řadit například školní vzdělání, výukové kurzy, pracovní výcvik, výdaje na zdravotní péči, což je kapitálem v tom smyslu že se tyto aktivity podílí na zlepšování zdraví dané osoby, zvyšuje její budoucí příjmy, nebo zhodnocuje vlastnosti a schopnosti, kterými osoba disponuje. Přináší tedy držiteli určitý užitek. Tento kapitál utváří člověk, ne ve smyslu fyzické produkce či finančních výnosů, ale v tom smyslu že člověk je nositelem znalosti, schopnosti, zkušenosti či určité zdravotní kondice, které mu přinášejí jistý výnos a tento kapitál od něj nelze oddělit“ (Lasotová, 2014, s. 9, převzato z Becker (2013)). Diferenciace příjmů se tedy

prolíná komplexně do všech oblastí, které tvoří motivaci jedince nejen k dosažení vyššího příjmu v současnosti, ale ovlivňuje také dlouhodobá rozhodnutí člověka, odkládání dnešní osobní spotřeby a vede člověka k investování do vlastní budoucnosti.

Poslední závislá proměnná zachycuje **postoj vůči ženám**, potažmo spíše postoj vůči ženám na trhu práce. Proměnná zachycuje odpovědi na otázku: *Souhlasíte či nesouhlasíte s následujícím tvrzením: V případě nedostatku pracovních příležitostí má muž větší právo na zaměstnání než žena*. Respondenti měli na výběr mezi: *Souhlasím (1); Nevím (2); Nesouhlasím (3)*, (WVS, 2015). Otázka byla vybrána, protože tyto postoje ovlivňují trh práce a tvorbu rozhodnutí jednotlivých aktérů na tomto trhu. To, zda jsou společnosti podporovány pracující ženy, ovlivňuje tvorbu pracovních míst na trhu práce, tvorbu a konstrukci vzdělávacích oborů a také vývoj jednotlivých odvětví ekonomiky. Z rešerše empirických studií mimo jiné také vyplynulo, že věřící lidé zastávají konzervativní názor na to, zda by žena měla věnovat svůj čas práci a budování kariéry, nebo spíše péči o rodinu a domácnost. Pokud společnost nepodporuje to, že žena pracuje, nebo to v dané kultuře není zvykem, zůstává tato pracovní síla v ekonomice nevyužita a nepodílí se na tvorbě hodnoty.

Souhrn sledovaných závislých proměnných a popisných statistik je zachycen v Tabulce 4.2, ve které jsou uvedeny charakteristiky jako počet pozorování N, toť jest, kolik lidí na danou otázku odpovědělo, střední hodnota, směrodatná odchylka měření a také minimum a maximum.

Tabulka 4.2 Popisné charakteristiky pro závislé proměnné

Proměnná	N	Stř. hodn.	Sm. Odch.	Min	Max
a. Postoj vůči ostatním lidem					
Obecná důvěra	47 103	1,80	0,40	1	2
b. Postoj vůči spořivosti, poctivosti a korupci					
Spořivost	48 284	1,62	0,48	1	2
Podvádění na daních	46 296	2,25	2,11	1	10
Akceptace úplatku	47 684	1,88	1,81	1	10
c. Postoj vůči vnímání štěstí					
Štěstí	47 903	1,86	0,74	1	4
d. Postoj vůči trhu					
Důvěra ve velké společnosti	45 266	2,50	0,88	1	4
Soukromé vs. veřejné vlastnictví	45 679	5,63	2,83	1	10
Příjmové nerovnosti	46 766	5,44	2,97	1	10
e. Postoj vůči ženám na trhu práce					
Ženy na trhu práce	47 653	2,01	0,91	1	3

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Vysvětlující proměnnou je **náboženství** vycházející z odpovědi na otázku: *Jste příslušníkem nějakého náboženství nebo náboženské denominace? Pokud ano, vyberte které*, odpověďmi bylo *ne* nebo *ano* a v případě kladné odpovědi měl jedinec vybrat jednu z dalších možností, a to náboženství římsko-katolické (dále jen katolíci), protestantské, pravoslavné, judaismus, islám, hinduismus, buddhismus a ostatní, které bylo možné dále vypsat, takže se tato kategorie rozrostla na 31 různých náboženských podskupin (WVS, 2015). Pro účely této analýzy jsou ale brány v potaz pouze protestanté a evangelikální (tyto kategorie byly sloučeny do jedné za účelem získání širšího vzorku náboženství protestantského typu), dále katolíci a pravoslavní, přičemž těmito náboženskými skupinami je zastoupeno křesťanství. Poslední vybranou skupinou jsou muslimové, tato skupina je nejpočetnější a tvoří 37,44 procent sledovaného vzorku. Protestanté tvoří 14,64 procent vzorku a jedná se o nejmenší procentuální zastoupení, křesťanská náboženství jsou ale souhrnně zastoupena 62,56 procenty respondentů. Protestanté byli vybráni kvůli tomu, že historicky protestantské země jsou dnes jedněmi z nejbohatších, proto se předpokládá, že mentalita této skupiny věřících je nejprůběžnější pro ekonomický růst. Muslimské země patří naopak mezi jedny z nejchudších zemí, pokud pomineme bohatství získané z nerostného bohatství. Katolíci jsou v empirické literatuře často srovnáváni s protestanty, navíc také spolu s pravoslavnými patří do skupiny křesťanských náboženství, která vycházejí ze stejného Biblického základu. Na stejném základu je sice založen i islám, ten se ale vyvíjel odlišnou cestou už od svého vzniku, stejně tak i instituce, postoje a hodnoty zastávané muslimy se vyvíjely odlišně od křesťanských. Východní náboženství nejsou brána v úvahu, protože nejsou předmětem zájmu v této práci a také z důvodu vybalancování panelu, jelikož obsahují výrazně méně pozorování pro danou skupinu. Celkový počet pozorování za proměnnou Náboženství je 48 292 respondentů a tento vzorek bude následovně použit pro provedení panelové regresní analýzy. Četnost a rozložení hodnot jednotlivých kategorií je dále zachycena v Tabulce 4.3.

Tabulka 4.3 Sledované náboženské skupiny

Náboženství	N	Procenta	Kum. čet.
Muslimové	18 079	37,44	37,44
Pravoslavní	8 324	17,24	54,67
Protestanté	7 072	14,64	69,32
Katolíci	14 817	30,68	100
Celkem	48 292	100	

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Dalšími kontrolovanými proměnnými jsou také socioekonomické údaje jako **pohlaví**, **věk**, kdy nejmladšímu respondentovi bylo 16 let a nejstaršímu 99, dále **nejvyšší dosažené vzdělání** respondenta a to, do které **příjmové třídy** spadá. Tyto proměnné jsou do analýzy zahrnuty, aby bylo možné izolovat vliv jednotlivých náboženských skupin na závislé proměnné a výsledky nebyly zkresleny poměry, ze kterých respondent pochází. Vliv těchto proměnných na jednotlivé závislé proměnné, bude také dále komentován.

Proměnná zachycující **vzdělání** respondenta vychází z otázky: *Uvedte nejvyšší dosažené vzdělání* a odpovědi jsou rozděleny do devíti kategorií, počínaje neformálním vzděláním zařazené do nejnižší kategorie a konče univerzitním vzděláním se získáním titulu (WVS, 2015). V zájmu získání ucelenějších výsledků, byla tato kategorie upravena tak, že byly sloučením vytvořeny pouze tři kategorie vždy podle dokončeného stupně vzdělání, viz Tabulka 4.5. První kategorie obsahuje neformální vzdělání až po dokončené primární vzdělání. Ve druhé, nejpočetnější kategorii je neúplné a dokončené sekundární vzdělání technického směru a neúplné a dokončené sekundární vzdělání zaměřené na přípravu na univerzitní studium, kterým se v mnoha zemích rozumí gymnázium. Třetí kategorii tvoří terciální vzdělání, tedy univerzitní vzdělání bez získání titulu a kompletní univerzitní vzdělání se získáním titulu. Ve všech vybraných náboženských skupinách spadá největší počet respondentů do kategorie terciálního vzdělání, jak je zachyceno v Příloze 1, Tabulka 1.1.

Tabulka 4.5 Rozložení sledovaného vzorku podle dosaženého vzdělání

Vzdělání	N	Procenta	Kum. čet.
Primární	11 180	23,31	23,31
Sekundární	25 072	52,27	75,58
Terciální	11 711	24,42	100
Celkem	47 963	100	

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

To, do které **příjmové třídy** jedinec spadá, ovlivňuje jeho spotřebitelské chování, také kvalitu jeho života tím, jaké zboží si člověk může pořídit a v neposlední řadě také jeho vnímání životní úrovně v porovnání s jinými zeměmi. Proměnná je založena na otázce: *Vyberte na stupnici 1 až 10, do které příjmové třídy spadáte, přičemž 1 reprezentuje nejnižší příjmovou třídu a 10 nejvyšší možnou příjmovou třídu ve Vaší zemi. Zvolením dané kategorii na uvedené stupnici prosím určete příslušnou příjmovou třídu, po zohlednění všech mezd, platů, podpor, důchodů a dalších příjmů, které pobíráte* (WVS, 2015). Z deseti výchozích

kategorií byly pro lepší orientaci a ucelenost výsledků vytvořeny tři příjmové skupiny, nejnižší příjmová třída zahrnuje kategorie 1 až 3, střední příjmová třída kategorie 4 až 7 a vyšší příjmová třída kategorie 8 až 10. Jak je patrné z Tabulky 4.6, nejvíce respondentů se řadí do střední příjmové třídy.

Tabulka 4.6 Rozložení sledovaného vzorku podle příjmové třídy

Příjmová třída	N	Procenta	Kum. čet.
Nižší	12 231	25,91	25,91
Střední	24 688	52,29	78,20
Vyšší	10 292	21,80	100
Celkem	47 211	100	

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Odpovědi jako například „neuvedeno“, nebo „nevím“ nejsou pro další analýzu relevantní a proto byly dále vynechány.

4.2 Metodika

Analýza vlivu kultury a náboženství na ekonomické postoje vychází z modelu použitého ve studii Guisa, Sapienza a Zingales (2003) a Filipové (2012). Aby nedošlo ke zkreslení výsledků vlivem institucionálních podmínek a stupněm ekonomického rozvoje země a bylo tak možné zjistit čistě vliv kultury a náboženství na ekonomické postoje jedinců, jsou do rovnice zahrnuty také **fixní efekty pro jednotlivé země** obsahující geografické, institucionální a kulturní podmínky dané země, které zajišťují, že vliv náboženství na formování hodnot bude očištěn od toho, ve které zemi a v jakých podmínkách daná osoba žije. Podle Guisa, Sapienza a Zingales (2003) tím vyvstává nebezpečí, že část vlivu náboženství na dané hodnoty a postoje může být absorbovaná jako součást národní kultury a výsledek tak může být zkreslen. Filipová (2012) ale dodává, že i přes určité nebezpečí zkreslení je tento přístup spolehlivější, rovnice má pak následující tvar:

$$Y_{ij} = \gamma \text{ náboženství}_i + \beta X_i + \text{fixní efekty} + \varepsilon_i \quad (4.1)$$

kde Y_{ij} zastupuje j zkoumaných proměnných, i je dané pozorování, tedy odpověď daného respondenta, *náboženství* představuje danou denominaci zvoleného náboženství, γ je váha přisouzená této proměnné, X zahrnuje sociodemografické proměnné, kterými jsou věk, pohlaví, vzdělání a příjmová úroveň, β vyjadřuje jim přiřčenou váhu, *fixní efekty* vyjadřují fixní efekty pro jednotlivé země a ε jsou rezidua.

Postoje a hodnoty člověka mají vliv také na ekonomický růst země, k analýze tohoto vlivu je použita panelové regresní analýzy. Novák (2007) uvádí, že v případě panelových dat se jedná o soubor jednotek, které jsou si velmi podobné některou charakteristickou vlastností (osoby, geografické oblasti, a podobně) na nichž se provádí výzkum opakovaný v čase. Pro tyto data se také používá označení věcně-prostorová, nebo longitudinální data. Podmínkou v případě panelových dat je, že soubor jednotek je neměnný v čase a chybějící pozorování se nenahrazují. Oproti obvyklým prostorovým datům získávaným pouze jednorázově v čase, nebo datům v časových řadách, poskytují panelová data výhody v podobě širokého vzorku pozorování, která nejsou běžně dostupná ve formě časových řad. Proto je možné analyzovat složitější hypotézy vzájemného chování a dynamiky. Analýzou panelových dat se rozumí studium jednotlivých subjektů (např. jednotlivců, států, skupin se stejnými znaky) a vztahů, které mezi nimi panují. Zjišťování charakteristických znaků je prováděno periodicky a charakteristiky jednotlivých pozorování jsou zjišťovány za dvě a více časových období. K analýze panelových dat je využíváno modelu, který spojuje prvky analýzy časových řad s prvky regresní analýzy a mnohonásobně zhodnocuje získané informace o další skutečnosti.

Panelová regresní analýza je provedena ve statistickém programu STATA pomocí metody nejmenších čtverců. Data jsou získána z poslední, šesté, vlny výzkumu World Value Survey, která proběhla v letech 2010 až 2014 a respondenti pocházejí z 60 zemí světa (WVS, 2015). Výsledky panelové regresní analýzy jsou pro všechny proměnné souhrnně zachyceny v Tabulce 4.8 a Tabulce 4.9. Výsledky regresí pro jednotlivé proměnné jsou pro lepší názornost ilustrovány na následujících grafech, ve kterých je také barevně odlišena hladina statistické významnosti. U výsledků každé ze závislých proměnných jsou postoje, které zastávají členové vybraných náboženských skupin (katolíci, pravoslavní a muslimové) komparovány vzhledem k postojům protestantské skupiny respondentů, ta tak tvoří srovnávací základu.

4.3 Vliv náboženství na ekonomické postoje

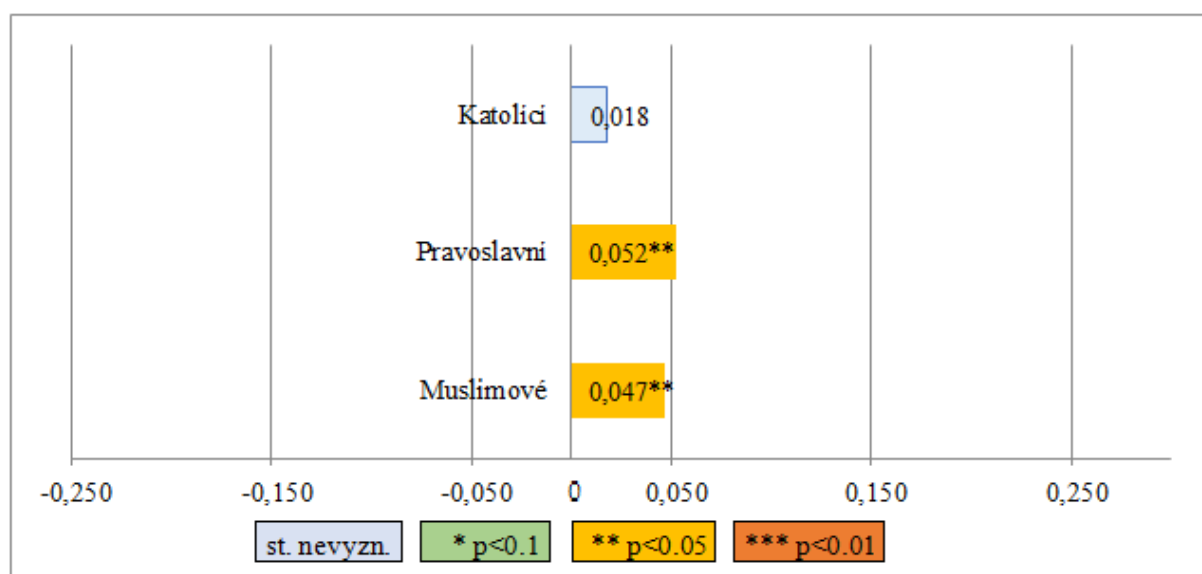
V této části jsou nejprve komentovány výsledky vlivu náboženství na devět sledovaných proměnných, které jsou rozčleněny rámcově do pěti oblastí. První oblast zahrnuje postoj vůči ostatním lidem, postoje vůči spořivosti, poctivosti a korupci, potažmo názor respondenta na podvádění na daních a akceptaci úplatku. Dále postoj vůči vnímání štěstí, vůči trhu, tedy důvěryhodnost velkých společností a to zda se respondent přiklání k soukromému vlastnictví

či spíše k veřejnému. Postoj vůči ženám odráží, jaký názor respondent zastává, co se týče muže a ženy jako rovnocenných účastníků na trhu práce. Následně je komentován také vliv socioekonomických proměnných na sledované proměnné. V zájmu lepší přehlednosti je na konci kapitoly uvedena také souhrnná Tabulka 4.7, kde jsou uvedeny závislé proměnné, jejich předpokládaný vliv na ekonomické výsledky, kanál kterým zastávané postoje vůči vybraným otázkám působí na ekonomický výstup a výsledky provedených regresí.

a. Postoj vůči ostatním lidem

V případě **obecné důvěry**, tedy jak moc člověk věří ostatním lidem, se ukázalo, že příslušníci sledovaných skupin mají vyšší obecnou důvěru než protestanti, jak je zachyceno v Grafu 4.1. Výsledky jsou překvapivé, protože právě vyšší míra obecné důvěry vůči ostatním lidem by měla být jednou z vlastností, která by měla svědčit ve prospěch protestantů a být jedním z předpokladů pro dosažení vyššího ekonomického růstu protestantských zemí, jak o tom nasvědčuje empirická literatura. U pravoslavných a muslimů se jedná o statisticky významné rozdíly. Ve srovnání s protestanty chovají pravoslavní nejvyšší důvěru k ostatním lidem, výsledky jsou statisticky významné na hladině významnosti 5 %. U muslimů jsou výsledky statisticky významné také na hladině významnosti 5 %, tedy i muslimové chovají k ostatním vyšší důvěru než protestanté.

Graf 4.1 Postoj vůči obecné důvěře



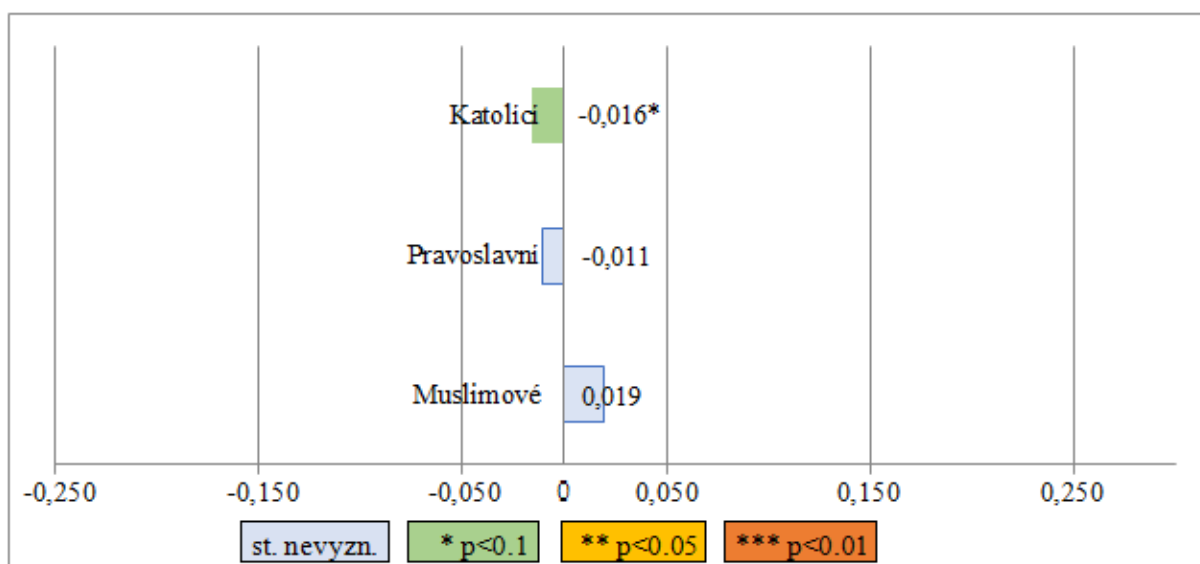
Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze – Protestanté

b. Postoj vůči spořivosti, poctivosti a korupci

Výsledky v případě postoje ke **spořivosti** jsou u skupiny pravoslavných a muslimů statisticky nevýznamné, viz Graf 4.2. Pro katolíky jsou výsledky statisticky významné na hladině významnosti 10 % a vypovídají o tom, že katolíci jsou méně spořivější než protestanté. Kumulované úspory soukromých subjektů mohou být pak efektivně rozděleny mezi další subjekty, které volné prostředky poptávají a využity například jako investice na rozšíření výroby, nebo vytvoření nových pracovních míst. Zvýšení zaměstnanosti se pak promítne do vyššího ekonomického růstu země díky vyššímu výstupu a spotřebě. Je možné, že vyšší spořivost je jedním z faktorů, které v historii umožnily vyšší ekonomický růst protestantských zemí, což převažuje i do dnes.

Graf 4.2 Postoj vůči spořivosti

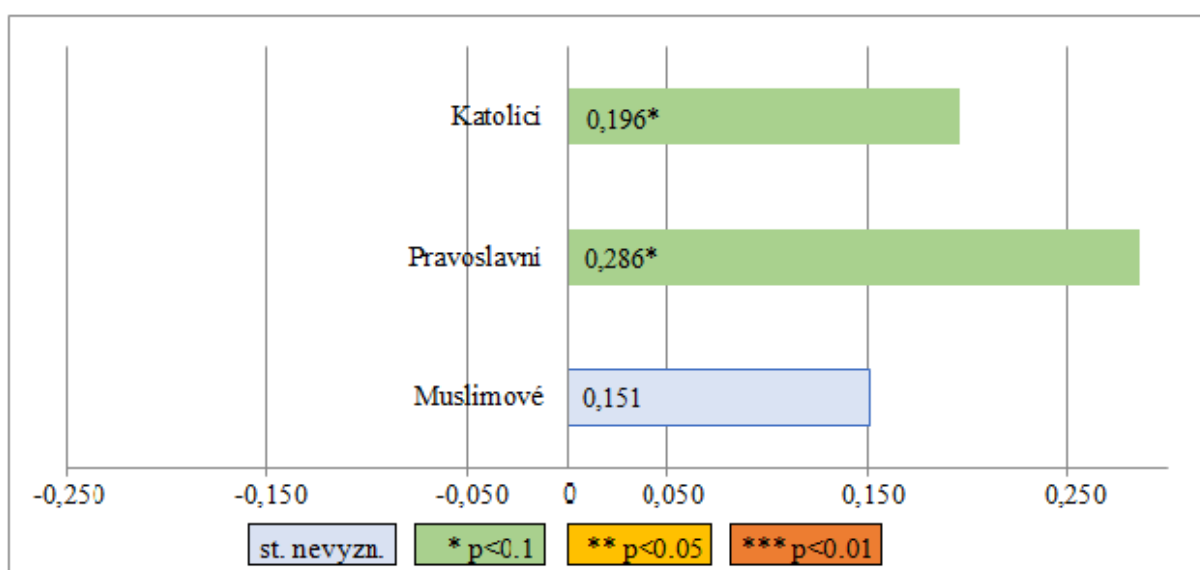


Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

Podle dosažených výsledků, vnímají katolíci, pravoslavní i muslimové **podvádění na daních** jako více ospravedlnitelné než protestanté, jak je patrné z Grafu 4.3. Výsledky u katolíků a pravoslavných jsou statisticky významné na hladině významnosti 10 %, tedy podvádění na daních ospravedlňují členové těchto náboženských skupin více než protestanté. Přístup k podvádění na daních ovlivňuje velikost šedé ekonomiky v dané zemi, všechny dostupné kapacity a prostředky tak nejsou efektivně využity. Pokud je toto chování společností tolerováno může být jedním z omezení ekonomického růstu země.

Graf 4.3 Postoj vůči podvádění na daních

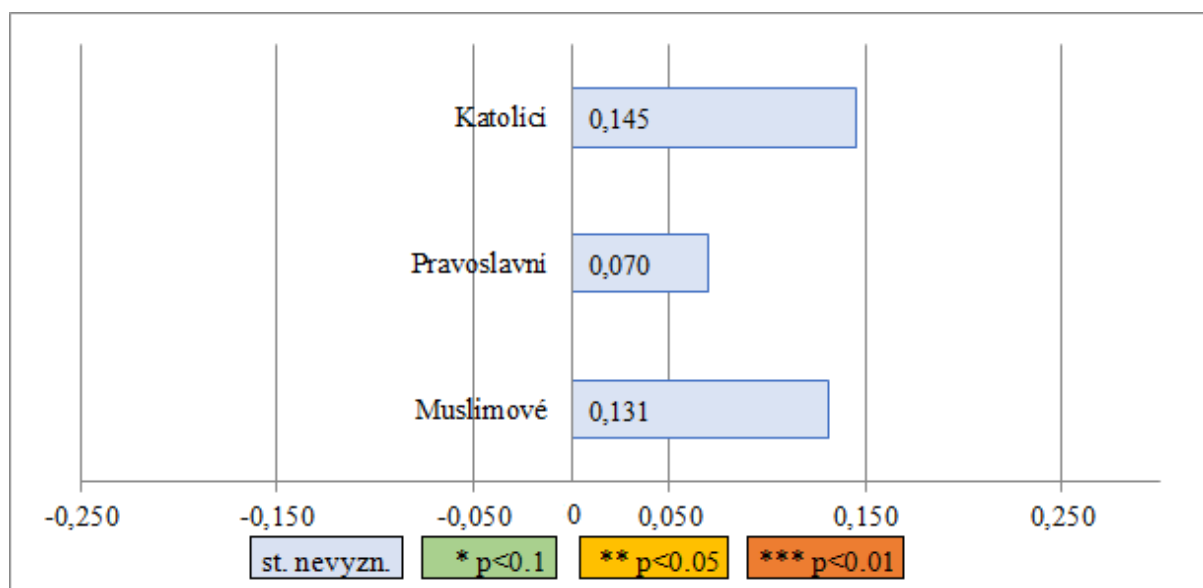


Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

Výsledky v případě **ospravedlňování přijetí úplatku** jsou u všech tří náboženských skupin statisticky nevýznamné, což je patrné i z Grafu 4.4, tudíž se postoje protestantů a dalších náboženských skupin neliší. Také vnímání korupce a její ospravedlňování ovlivňuje velikost šedé ekonomiky. Pokud je korupce běžnou praxí, může způsobit neefektivní alokaci prostředků, dražší veřejné zakázky a odradit případné zahraniční investory, tedy negativně ovlivňuje možnosti ekonomického růstu.

Graf 4.4 Postoj vůči přijetí úplatku



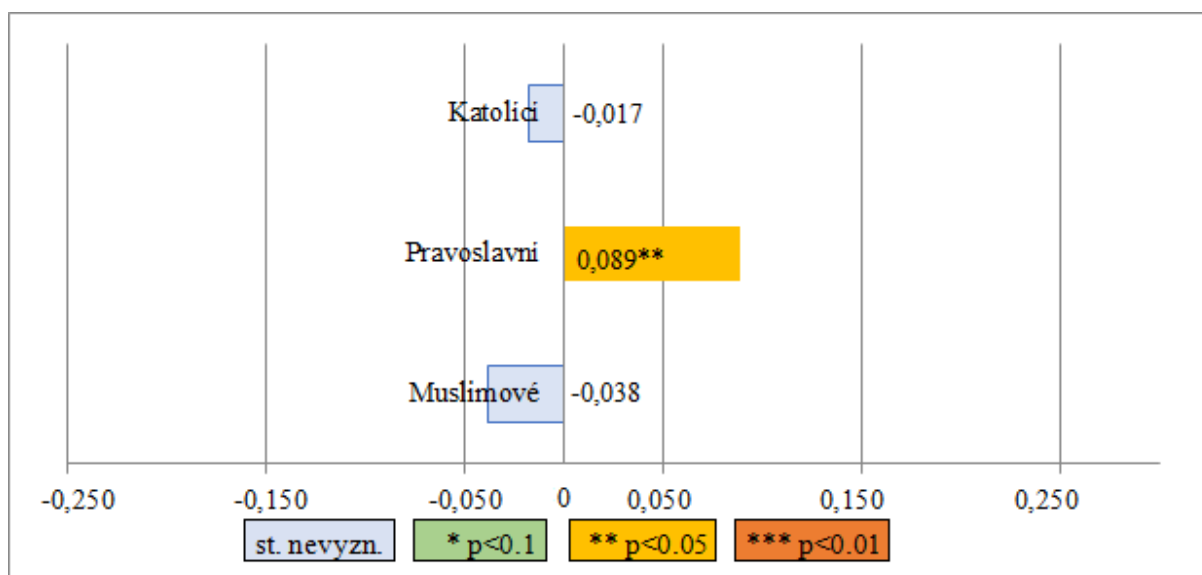
Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze – Protestanté

c. Postoj vůči vnímání štěstí

V rámci sledovaného vzorku, jsou výsledky u katolíků a muslimů statisticky nevýznamné, což je v Grafu 4.5. V případě pravoslavných jsou výsledky statisticky významné na hladině významnosti 5 %, je tedy možné říci, že lidé, kteří se řadí mezi pravoslavné, se cítí šťastnější než příslušníci ostatních uvažovaných náboženství. Pocit **štěstí** a spokojenosti ovlivňuje to jak aktivní moc život člověk vede i jeho ekonomickou aktivitu. Vzhledem k tomu že se může promítnout také do kvality zdravotního stavu, ovlivňuje mimo jiné také množství zdravotních výdajů a délku života člověka.

Graf 4.5 Vnímání pocitu štěstí



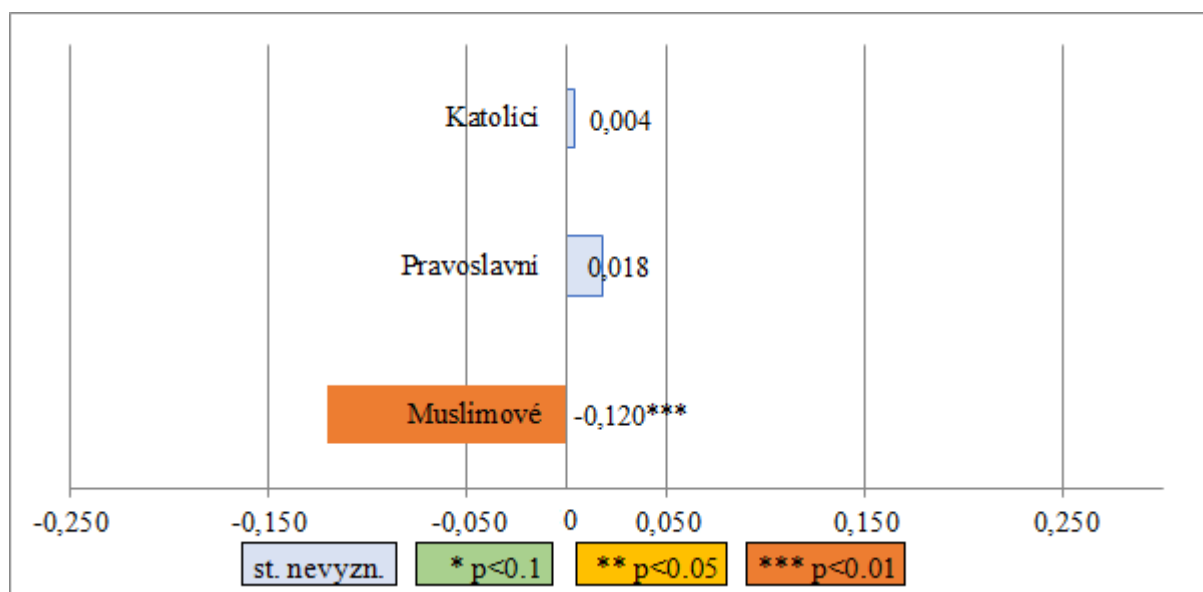
Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

d. Postoj vůči trhu

V případě **důvěry ve velké společnosti**, jsou pro katolíky a pravoslavné výsledky statisticky nevýznamné. Značně velké rozdíly se ale ukázaly mezi postoji protestantů a muslimů, viz Graf 4.6. Výsledky u muslimů jsou statisticky významné na hladině významnosti 1 %. Muslimové tedy chovají značnou nedůvěru ve velké společnosti. Z části to může být dáno také tím, že obchod je v muslimských zemích tradičně založený na osobní zkušenosti, důvěře a osobních vztazích mezi obchodními partnery, kdežto v případě velké společnosti panuje naopak značná anonymita. Právě nedůvěra ve velké společnosti může zbrzdit ekonomický růst země nejen kvůli tomu, že tento přístup může odrazovat velké společnosti od investic v muslimských zemích, ale také zvyšuje náročnost vedených smluvních jednání v takovéto zemi, navyšuje náročnost na přípravu nebo změnu strategie v souvislosti s odlišnou kulturou země a podobně. Tento přístup může být proto překážkou ekonomického růstu muslimských zemí.

Graf 4.6 Důvěra ve velké společnosti

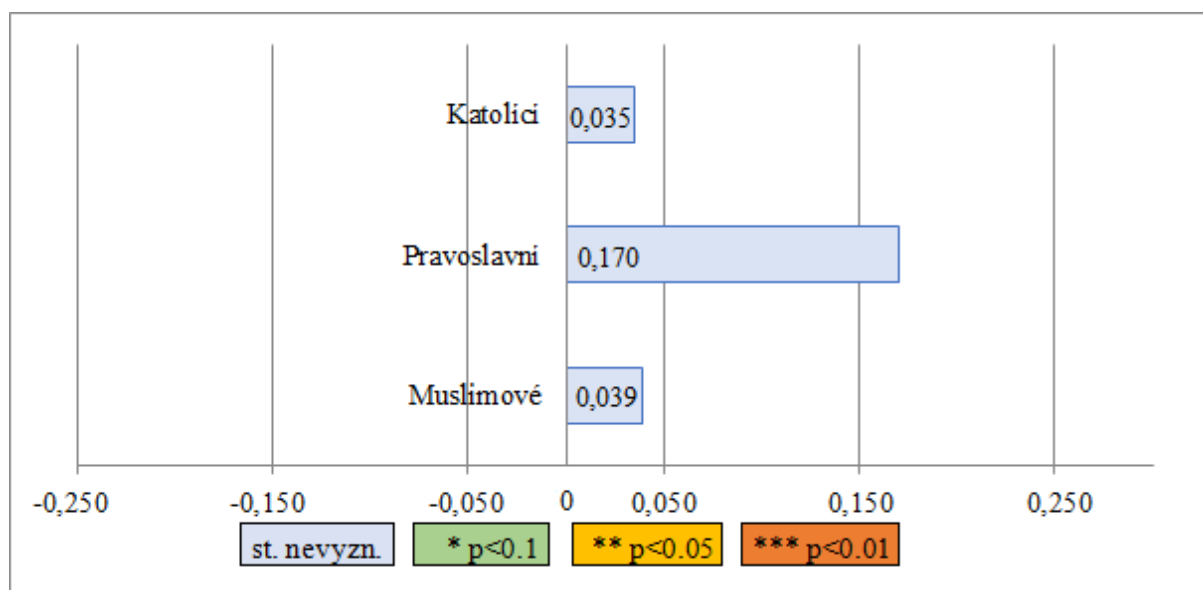


Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

V případě kdy se jedná o to, zda jedinec preferuje, aby byl majetek spíše v soukromých rukou, nebo aby byl spíše vlastněn státem, jsou výsledky statisticky nevýznamné u všech srovnávaných náboženských skupin, jak je možné vidět i v Grafu 4.7. Není proto možné říci, že by některá z náboženských skupin podporovala spíše soukromé vlastnictví, které ekonomický rozvoj podporuje více než veřejné vlastnictví.

Graf 4.7 Postoj vůči soukromému versus veřejnému vlastnictví

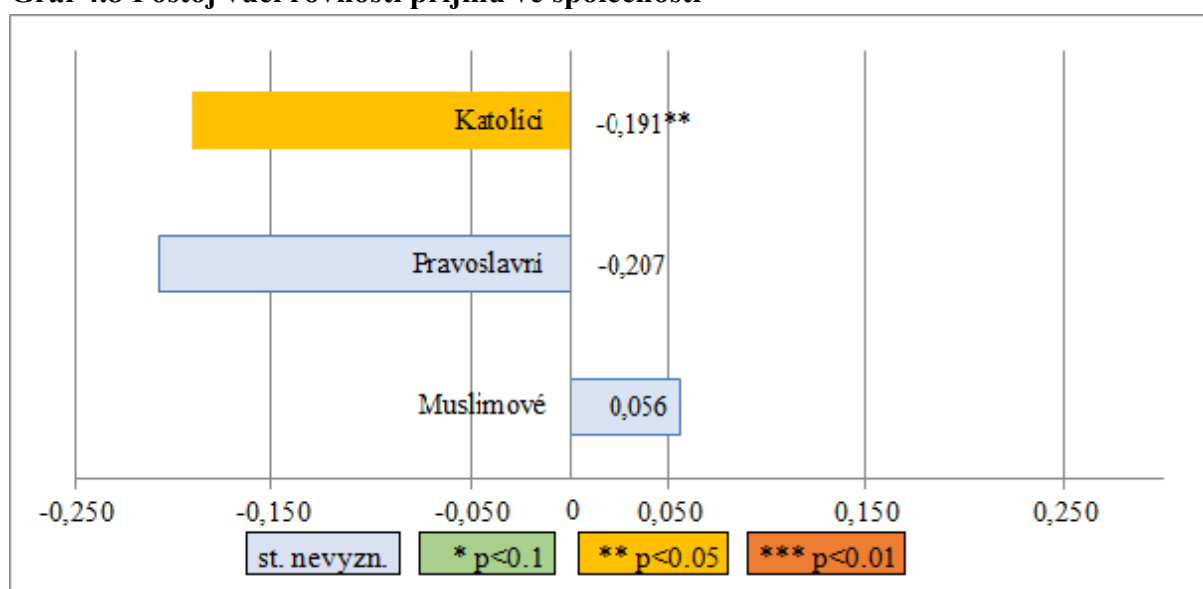


Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

Co se týče **vnímání příjmových nerovností**, jsou výsledky pro pravoslavné a muslimy statisticky nevýznamné. Jak se ale patrně z Grafu 4.8, výsledky skupiny katolíků jsou statisticky významné na hladině významnosti 5 %, což vypovídá o tom, že rozdíl v zastávaných postojích a hodnotách je tedy výraznější než u protestantů. Katolíci se kloní k tomu, aby byly příjmy rovnoměrnější, tedy jsou proti příjmovým nerovnostem a dá se říci, že jsou solidárnější než protestanté. To může sice znamenat lepší sociální politiku ve smyslu podpory potřebných, na druhou stranu takto utracené finanční prostředky nemohou být produktivně investovány. S vyšší příjmovou vyrovnaností se také vytrácí motivace člověka k vyšší aktivitě a investicím do svého lidského kapitálu.

Graf 4.8 Postoj vůči rovnosti příjmů ve společnosti



Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

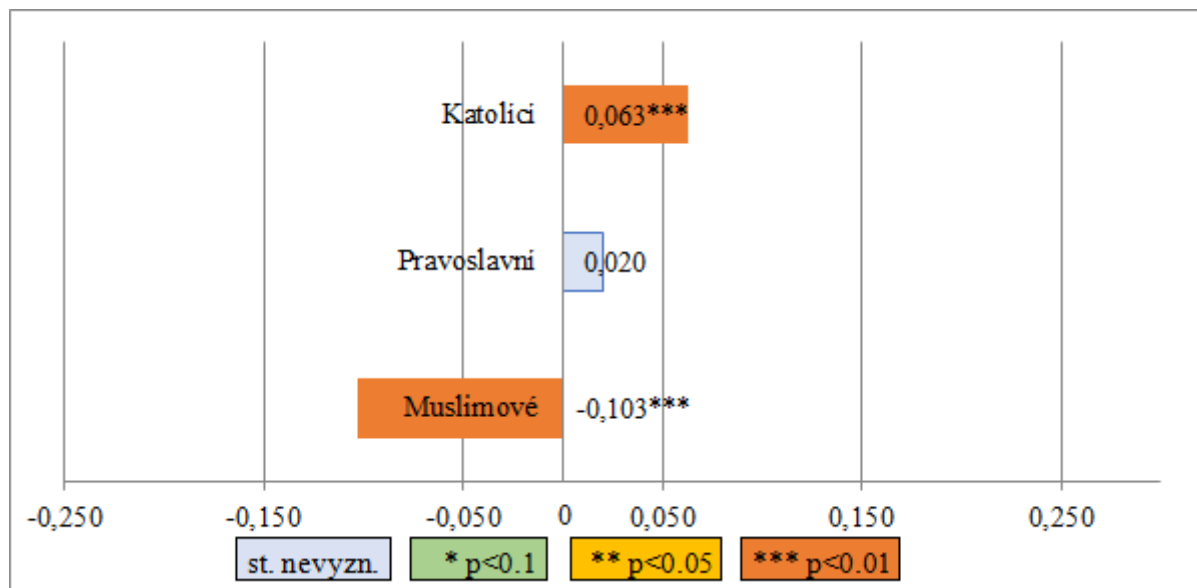
Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

e. Postoj vůči ženám na trhu práce

Pokud jsou pracovní příležitosti nedostatkové, mají v muslimských zemích muži výrazně vyšší právo na práci než ženy, výsledky jsou statisticky významné na hladině významnosti 1 %. Naopak, jak je vidět na Grafu 4.9, katolíci silně podporují rovné příležitosti pro muže i ženy na trhu práce, výsledky jsou statisticky významné na hladině významnosti 1 %. Výsledky pro pravoslavné jsou statisticky nevýznamné. Obecně tyto výsledky naznačují, že křesťané zastávají tedy opačný názor než vyznavači islámu. Lidé, kteří mají menší právo na získání práce v budoucnosti také nejsou příliš motivováni k investicím do svého lidského kapitálu, jsou také snadno ovlivnitelnou masou, což se může promítnout

i do způsobu politické vlády v zemi a síly demokracie. Pokud ve společnosti panuje názor, že muž by měl být přijat na nabízenou pracovní pozici spíše než žena, mohou být ekonomické možnosti země omezovány v tom smyslu, že část pracovní síly zůstane nevyužita.

Graf 4.9 Postoj vůči ženám na trhu práce



Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: Srovnávací báze - Protestanté

Pro lepší přehlednost a ucelenost jsou v Tabulce 4.7 uvedeny jednotlivé proměnné, očekávaný vliv ekonomických postojů na reálné ekonomické hodnoty je značen v případě pozitivního vlivu jako plus a negativní vliv jako mínus. Dále tabulka obsahuje příklady možných přenosových kanálů, kterými podle teorie mohou ekonomické postoje ovlivňovat ekonomický růst a také výsledky provedené panelové regresní analýzy pro jednotlivé náboženské skupiny v případě jimi zastávaných postojů a hodnot. Statisticky nevýznamné výsledky jsou znázorněny tečkou.

Tabulka 4.7 Shrnutí výsledků panelové regresní analýzy pro sledované závislé proměnné

Proměnná	Vliv	Kanál	Výsledky		
			Katolíci	Pravosl.	Muslim.
a. Postoj vůči ostatním lidem					
Obecná důvěra	+	Redukce nákladů na právní ošetření obch. vztahů, vyšší rychlost obchodování.	.	+++	+++
b. Postoj vůči spořivosti, poctivosti a korupci					
Spořivost	+	Akumulace úspor. Produktivní investice.	.*	.	.
Podvádění na daních	-	Šedá ekonomika (ucházející prostředky státního rozpočtu, vyšší náklady na finanční kontroly).	+*	+*	.
Akceptace úplatku	-	Šedá ekonomika (neefektivní alokace prostředků, drahé veřejné zakázky a neefektivní veřejná soutěž, riziko pro zahraniční investory).	.	.	.
c. Postoj vůči vnímání štěstí					
Štěstí	+	Obecně proaktivnější přístup (ovlivňuje i ekonomickou aktivitu). Nižší zdravotní výdaje.	.	+++	.
d. Postoj vůči trhu					
Důvěra ve velké společnosti	+	Jednodušší navazování obchodních styků. Úspory z rozsahu Vyšší investice do VaV (technologie).	.	.	****
Soukromé vlastnictví	+	Vyšší motivace k ziskovosti. Zodpovědnější hospodaření. Tvorba nových investic.	.	.	.
Příjmové nerovnosti	+	Motivace k ekonomické aktivitě. Investice do lidského kapitálu.	.*	.	.
e. Postoj vůči ženám na trhu práce					
Ženy na trhu práce (rovnost příležitostí)	+	Plné využití pracovních sil. Investice do Lidského kapitálu.	+++	.	****

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Pozn: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1; Srovnávací báze – Protestanté

4.4 Vliv náboženství na socioekonomické proměnné

Zajímavé jsou rovněž výsledky týkající se proměnných jako je věk, pohlaví, vzdělání a příjmová třída, které byly také do analýzy zahrnuty. Konkrétní výsledky panelové regresní analýzy jsou souhrnně zachyceny v Tabulce 4.8 a Tabulce 4.9. Podle výsledků je patrné, že **věk** respondentů hraje roli téměř u všech proměnných. Výjimku tvoří míra důvěry ve velké společnosti a postoje vůči soukromému versus veřejnému vlastnictví, u kterých výsledky nebyly statisticky významné. U postoje vůči obecné důvěře jsou výsledky statisticky významné na hladině významnosti 10 % a naznačují lehce negativní tendenci, která vypovídá o nedůvěřivosti a opatrnosti starších lidí vůči ostatním lidem. Z výsledků vyplývá, že starší lidé mají tendenci být šťastnější a spokojenější se svým životem, ale naopak jsou méně spořiví, jsou méně ochotni ospravedlnit podvádění na daních a přijímání úplatku a podporují rovnoměrnější stanovení příjmů, tedy jsou proti velkým příjmovým nerovnostem. Podle příslušníků starší generace mají muži větší právo na práci než ženy, pokud je nedostatek pracovních příležitostí.

Výsledky se liší také podle **pohlaví** tázaných, které hraje roli téměř u všech proměnných, kromě obecné důvěry vůči ostatním lidem, postoje vůči spořivosti a důvěry ve velké společnosti, kde byly výsledky koeficientů statisticky nevýznamné. Ve srovnání s muži zaujímají ženy negativnější postoj k ospravedlňování podvádění na daních a také přijímání úplatku. Cítí se také o něco méně šťastné než muži. Ženy jsou zřejmě solidárnější, podporují totiž rovnoměrné stanovení příjmů ve společnosti. Přiklání se silně k tomu, že majetek by měl být spíše v soukromých rukou než ve vlastnictví státu a jsou také silně proti tomu, aby při nedostatku pracovních příležitostí měli muži větší právo na získání práce.

Vliv dosaženého **vzdělání** se liší v závislosti na tom, zda se jedná o respondenta, který absolvoval primární, sekundární nebo terciální vzdělání. Dosažené vzdělání respondentů nehraje roli pouze u důvěry ve velké společnosti. Ukázalo se také, že lidé, kteří absolvovali terciální vzdělání, jsou vysoce opatrní v jednání s ostatními lidmi, ale u lidí se sekundárním vzděláním opatrnost či důvěra vůči ostatním lidem nehraje roli, protože výsledky jsou statisticky nevýznamné. Absolventi sekundárního vzdělání jsou spořivější založení než lidé primárního vzdělání a absolventi terciálního vzdělání jsou nejspřivější. Lidé se sekundárním i terciálním vzděláním jsou silně proti přijímání úplatků, podvádění na daních a podporují rovné příležitosti mužů a žen na trhu práce. Podporují také spíše vyšší příjmové nerovnosti ve společnosti. U lidí, kteří jsou absolventy sekundárního vzdělání, jsou výsledky v případě postoje vůči vnímání štěstí a formy vlastnictví statisticky nevýznamné. Lidé s terciálním

vzděláním se ale kloní spíše k soukromému vlastnictví a cítí se o něco méně šťastní než lidé ve zbylých kategoriích.

Zastávané hodnoty a postoje ovlivňuje také **příjmová třída**, do které se respondent řadí. Ve srovnání s lidmi v nízkopříjmové skupině obyvatelstva, lidé řadící se ke střední příjmové třídě chovají obecně nižší důvěru v ostatní lidi. Lidé z vyšší příjmové třídy jsou ještě více opatrní vůči ostatním lidem. Příslušníci střední třídy chovají výrazně vyšší důvěru ve velké společnosti, zastávají výrazně pozitivnější postoj ke spořivosti, než lidé obou zbylých příjmových skupin. Lidé ze střední a vyšší příjmové skupiny silně podporují stejné právo žen na pracovní místo, tedy rovnost příležitostí na trhu práce. Podporují také vyšší příjmové nerovnosti a preferují soukromé vlastnictví, stejně jako je tomu i u lidí spadajících do vysoko příjmové skupiny. Lidé z obou, střední i vyšší příjmové skupiny mají za to, že jsou méně šťastní ve srovnání s tím, jak se cítí lidé řadící se k nízkopříjmové skupině. Lidé spadající do vysoko příjmové skupiny ospravedlňují také podvádění na daních a kloní se k ospravedlňování úplatků, u příslušníků střední příjmové skupiny jsou výsledky statisticky nevýznamné.

Tabulka 4.8 Vliv náboženství a zastávané postoje a hodnoty

PROMĚNNÁ	(1) Obecná důvěra	(2) Spořivost	(3) Podvádění na daních	(4) Akceptace úplatků	(5) Štěstí
<i>Srovnávací báze – Protestanté</i>					
Muslimové	0.047** (0.018)	0.019 (0.016)	0.151 (0.185)	0.131 (0.161)	-0.038 (0.024)
Pravoslavní	0.053** (0.022)	-0.011 (0.017)	0.286* (0.152)	0.070 (0.135)	0.089** (0.036)
Katolíci	0.018 (0.012)	-0.016* (0.009)	0.196* (0.117)	0.145 (0.113)	-0.017 (0.022)
Věk	-0.000* (0.000)	-0.002*** (0.000)	-0.010*** (0.002)	-0.008*** (0.001)	0.004*** (0.001)
Ženy	0.007 (0.004)	-0.010 (0.007)	-0.093** (0.039)	-0.085*** (0.023)	-0.016* (0.008)
Sekundární vzdělání	-0.005 (0.008)	0.024* (0.012)	-0.097** (0.045)	-0.101*** (0.035)	0.003 (0.016)
Terciální vzdělání	-0.039*** (0.013)	0.060*** (0.014)	-0.149*** (0.054)	-0.173*** (0.050)	-0.036** (0.015)
Střední příjmová třída	-0.019** (0.007)	0.023*** (0.008)	0.063 (0.051)	0.109** (0.045)	-0.228*** (0.021)
Vyšší příjmová třída	-0.055*** (0.013)	0.019 (0.012)	0.230*** (0.068)	0.259*** (0.063)	-0.354*** (0.031)
Konstanta	1.814*** (0.016)	1.652*** (0.019)	2.555*** (0.145)	2.135*** (0.109)	1.903*** (0.040)
Počet pozorování	45,790	46,891	45,098	46,410	46,537
Počet zemí	55	55	54	55	55
R ² (očistěný)	0.005	0.007	0.008	0.008	0.046

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Robustní standardní odchylky zachyceny v závorkách

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Tabulka 4.9 Vliv náboženství a zastávané postoje a hodnoty - pokračování

PROMĚNNÁ	(6) Důvěra ve velké společnosti	(7) Soukromé vs. veřejné vlastnictví	(8) Příjmové nerovnosti	(9) Ženy na trhu práce
<i>Srovnávací báze – Protestanté</i>				
Muslimové	-0.120*** (0.039)	0.039 (0.155)	0.056 (0.120)	-0.103*** (0.035)
Pravoslavní	0.018 (0.046)	0.170 (0.145)	-0.207 (0.158)	0.020 (0.039)
Katolíci	0.004 (0.015)	0.035 (0.086)	-0.191** (0.073)	0.063*** (0.011)
Věk	0.000 (0.001)	0.003 (0.003)	-0.004** (0.002)	-0.003*** (0.000)
Ženy	0.004 (0.009)	0.259*** (0.043)	-0.090** (0.043)	0.266*** (0.024)
Sekundární vzdělání	-0.004 (0.020)	-0.003 (0.066)	0.154** (0.070)	0.124*** (0.022)
Terciální vzdělání	-0.026 (0.026)	-0.197* (0.099)	0.304*** (0.092)	0.263*** (0.028)
Střední příjmová třída	-0.080*** (0.020)	-0.275*** (0.062)	0.318*** (0.075)	0.046*** (0.015)
Vyšší příjmová třída	-0.173*** (0.032)	-0.227*** (0.078)	0.656*** (0.083)	0.068*** (0.018)
Konstanta	2.616*** (0.036)	5.558*** (0.133)	5.265*** (0.133)	1.839*** (0.034)
Počet pozorování	44,114	44,604	45,589	46,334
Počet zemí	55	55	55	55
R ² (očistěný)	0.006	0.006	0.011	0.045

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

Robustní standardní odchylky zachyceny v závorkách

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

5 Závěr

Dlouho opomíjené oblasti jako kultura, náboženství, mravnost a morálka, jsou v poslední době předmětem stále většího zájmu ekonomického zkoumání. Hlavní role byla v minulosti přisuzována pouze zkoumání fyzických možností a překážek ekonomického růstu zemí. Podle konceptu neviditelné ruky trhu měly i lidské neřesti své místo a v konečném důsledku se přeměnily v obecné blaho. V dnešní době morálka a důvěra nabývá čím dál vyšší důležitosti i v ekonomii. Institucionální faktory, podnikatelská etika, míra korupce a podpora stejných práv mužů a žen se dostávají do popředí zájmu v hledání odpovědi na otázku, proč jsou některé země ekonomicky úspěšnější než ostatní. Vliv těchto faktorů na ekonomický růst země je dnes nepopíratelný.

Cílem diplomové práce bylo zhodnocení vlivu kultury a náboženství na ekonomické postoje a hodnoty jednotlivců, které mají podle teoretické a empirické literatury vliv na ekonomický růst, přičemž postoje příznivější pro ekonomický růst jsou často přisuzovány protestantům.

V první části čtvrté kapitoly bylo popsáno devět zvolených vysvětlovaných proměnných, které zachycovaly obecnou důvěru člověka vůči ostatním lidem, postoj vůči spořivosti, vnímání pocitu štěstí, důvěře ve velké společnosti, preference mezi soukromým a veřejným vlastnictvím, postoj vůči rovnosti příjmů ve společnosti a rovnosti příležitostí mužů a žen na trhu práce. Posledními dvěma proměnnými byly postoje vůči podvádění na daních a přijímání úplatků, kdy pokud je takové jednání ve společnosti ospravedlňováno, může negativně ovlivnit možnosti ekonomického růstu země. Všechny tyto proměnné vycházely z odpovědí na otázky dotazníkového šetření World Value Survey a zachycovaly individuální hodnoty a postoje jednotlivců, které jsou podle teoretické a empirické literatury důležité pro ekonomický růst. Výsledky provedené analýzy vlivu náboženství na lidmi zastávané postoje byly získány s použitím metody panelové regresní analýzy. Pro lepší názornost byly zároveň výsledky pro jednotlivé závislé proměnné srovnány a popsány také s pomocí grafů.

Na základě provedené analýzy vlivu náboženství a kultury na ekonomické postoje bylo zjištěno, že pravoslavní a muslimové chovali vůči ostatním lidem větší důvěru než protestanté. Tyto výsledky jsou zvláště překvapivé, když zvážíme, že podle empirické literatury měli právě protestanté chovat největší míru obecné důvěry vůči ostatní. Následující tři proměnné odrážely postoj člověka vůči spořivosti, poctivosti a korupci. Vliv náboženství na proměnou zachycující vztah ke spořivosti byl statisticky významný pouze u katolíků

a vypovídaly o tom, že katolíci jsou méně spořiví než protestanté. Další proměnná vypovídala o tom, zda respondent obecně ospravedlňuje podvádění na daních, stejně tak jako následující proměnná svědčila o tom, zda obecně ospravedlňuje také přijímání úplatků. Vůči podvádění na daních zastávali protestanté striktnější názor než katolíci a pravoslavní. V případě ospravedlnitelnosti přijetí úplatku byly výsledky statisticky nevýznamné. Ohledně postoje k vnímání štěstí se podle výsledků pravoslavní cítili šťastnější než protestanté. Další proměnné zachycovaly postoj vůči trhu. Muslimové postrádali důvěru ve velké společnosti a spíše je považovali za nedůvěryhodné. Negativní postoj muslimů v případě této proměnné může omezit možnosti ekonomického růstu země. Co se týče preference soukromého nebo veřejného vlastnictví, mezi postoji členů sledovaných náboženství nebyly nalezeny statisticky významné rozdíly. Další proměnná zachycovala postoj vůči příjmovým nerovnostem ve společnosti. Pouze katolíci podporovali rovnoměrnější rozdělení příjmů a byli proti příjmovým nerovnostem ve společnosti, tedy je možné říci, že byli obecně solidárnější vůči ostatním lidem. U další proměnné muslimové zaujímalí statisticky významný negativní postoj, tato proměnná odrážela postoj vůči ženám na trhu práce. Pokud je na trhu práce nedostatek volných pracovních příležitostí, měl by podle muslimů zaměstnání získat přednostně muž. Katolíci byli opačného názoru a podporovali rovnost příležitostí mužů a žen na trhu práce.

Prostor byl věnován také tomu, zda a jak ovlivňuje věk, pohlaví, příjmová třída a dosažené vzdělání daného člověka jeho postoje vůči vybraným závislým proměnným. Výsledky pro tyto kontrolované proměnné se vyvíjely podle předpokladů. Vyšší věk se pojil s konzervativnějšími názory, co se týče žen, příjmových nerovností, a také podvádění a korupce. Také ženy byly proti podvádění a korupci, podporovaly spíše veřejné vlastnictví, vyrovnanější příjmy a rovné příležitosti na trhu práce. To, že se jednotlivec řadí do vyšší příjmové třídy, se pojilo s větší opatrností vůči ostatním lidem, větším ospravedlňováním podvádění na daních a korupce, nižším subjektivním pocitem štěstí, preferencí soukromého vlastnictví, nižší důvěrou ve velké společnosti, preferencí větších příjmových nerovností a podporou stejných příležitostí mužů a žen na trhu práce. Vyšší dosažené vzdělání bylo spojeno s vyšší opatrností v jednání s ostatními lidmi, vyšší spořivostí, negativnějším postojem vůči podvádění na daních a korupci, vyšší preferencí soukromého vlastnictví, podporou příjmových nerovností ve společnosti a podporou stejného práva na pracovní místo bez ohledu na pohlaví.

Z výsledků analýzy tedy vyplývá, že postoje zastávané protestanty se nelišily od postojů zastávanými katolíky, pravoslavnými nebo muslimy pouze v případě dvou z devíti celkově vybraných závislých proměnných. Konkrétně se jednalo o postoj vůči akceptaci úplatku a preferenci soukromého nebo veřejného vlastnictví. U ostatních proměnných výsledky provedené analýzy svědčily o určitém statisticky významném rozdílu mezi postoji protestantů ve srovnání s některou z dalších srovnávaných náboženských skupin. Otázkou je, zda právě tyto postoje mají přímý či silný vliv na ekonomický růst, což může být námětem pro další výzkum, nebo námětem dalších bakalářských či diplomových prací.

Seznam použité literatury

ACEMOGLU, Daron, 2009. *Introduction to Modern Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press. ISBN 978-0-691-13292-1.

ACEMOGLU, Daron; Simon JOHNSON; James A. ROBINSON, 2001. Reversal of fortune: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution. *National bureau of economic research, Working Paper No. 8460* [online]. Dostupné z: <http://www.nber.org/papers/w8460>

BARRO, Robert J., 2013. Education and Economic Growth. *Annals of Economics and Finance* [online], 14(2), 301 – 328. [cit. 24. 1. 2014]. Dostupné z: <http://ideas.repec.org/p/cuf/wpaper/571.html>.

BARRO, R. J.; SALA-I-MARTIN, X, 1995. *Economic Growth*. USA: McGraw-Hill. 531 s. ISBN 0-07-003697-7.

BENJAMIN, Daniel J.; CHOI, James J.; FISHER, Geoffrey, 2016. Religious identity and economic behavior. *Review of Economics and Statistics* [online], 98.4: 617-637. [cit. 10.2.2017]. Dostupné z: http://www.mitpressjournals.org/doi/abs/10.1162/REST_a_00586#.WMVLzm81_IU.

CANTONI, Davide, 2015. The economic effects of the Protestant Reformation: testing the Weber hypothesis in the German lands. *Journal of the European Economic Association* [online], 13.4: 561-598. [cit. 13.2.2017]. Dostupné z: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/jeea.12117/full>.

DOEPKE, Matthias; Fabrizio Zilibotti, 2014. Culture, Entrepreneurship, and Growth. *Handbook of Economic Growth* – vol. 2 A. Oxford: North Holland. ISBN 978-0-444-53538-2.

EBHOMIELEN, Thomas O.; AITUFE, V. O, 2016. The Ambivalent Role of Religion: The Socio-Political Perspective. *International Journal of Humanities and Cultural Studies (IJHCS)* ISSN 2356-5926 [online], 2.4: 531-539. [cit. 10.2.2017]. Dostupné z: <http://www.ijhcs.com/index.php/ijhcs/article/view/201>.

FILIPOVÁ, Lenka, 2012. Are attitudes conducive to economic growth stronger in protestants than in others? Investigation into values and attitudes as channels through which culture can affect economic outcomes. *Norwegian Institute of International Affairs* [online]. č. 804, [cit. 12.2.2017]. Dostupné z <http://english.nupi.no/content/download/320689/1105089/version/2/file/NUPI+WP--804-Filipova.pdf>.

GUIO, Luigi; SAPIENZA, Paola; ZINGALES, Luigi, 2003. People's opium? Religion and economic attitudes. *Journal of Monetary Economics* [online], 2003, 50.1: 225-282. [cit. 10.2.2017]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304393202002027>.

HOLMAN, Robert, 2001. *Dějiny ekonomického myšlení*. 2. Vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 80-7179-631-X.

HOLMAN, Robert, 2011. *Ekonomie*. 5. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7400-006-5.

HOLMAN, Robert, 2010. *Makroekonomie: středně pokročilý kurz*. 2. vyd. Praha: C. H. Beck. ISBN 978-80-7179-861-3.

IANNACCONE, Laurence R, 1998. Introduction to the Economics of Religion. *Journal of Economic Literature* [online], 36.3: 1465-1495. [cit. 13.2017]. Dostupné z: <http://www.jstor.org/stable/2564806>.

JUREČKA, Václav a kol., 2010. *Makroekonomie*. Praha: Grada Publishing. ISBN 978-80-247-3258-9.

LANDES, David S, 2004. *Bohatství a bída národů: proč jsou někteří tak bohatí a někteří tak chudí*. Praha: BB art. ISBN 80-7341-291-8.

LASOTOVÁ, Veronika, 2014. Vliv investic do vzdělání na ekonomický růst vybraných zemí. Bakalářská práce (Bc.). VŠB-TU Ostrava, Ekonomická fakulta, katedra národního hospodářství, 2014.

LOUŽEK, Marek, 2010. Protestantská etika a duch kapitalismu. *Politická ekonomie* [online], 58.5: 689-704. [cit. 10.2.2017]. Dostupné z: <http://www.vse.cz>.

NOLAND, Marcus, 2005. Religion and Economic Performance. *World Development* [online], 33.8: 1215-1232. [cit. 12.2.2017]. Dostupné z: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0305750X05000823>.

NOVÁK, Petr, 2007. *Analýza panelových dat*. [online]. Acta Oeconomica Pragensia, roč. 15, č. 1, 2007. [cit. 29.3.2017]. Dostupné z: <https://www.vse.cz/polek/download.php?jnl=aop&pdf=40.pdf>.

ROMER, David, 2006. *Advanced Macroeconomics* – 3rd ed. New York: McGraw Hill/Irwin. ISBN 0-07-287730-8.

SEDLÁČEK, Tomáš, 2009. *Ekonomie dobra a zla*. 1. vyd. Praha: 65. pole, 2009, 270s. ISBN 978-80-903944-3-8.

SOUKUP, Jindřich a kol., 2010. *Makroekonomie*. 2. vyd. Praha: Management Press. ISBN 978-80-7261-219-2.

Světová náboženství, 2017. [online]. 2.4.2017. [cit. 2.4.2017]. Dostupné z: <http://www.svetova-nabozenstvi.cz/nabozenstvi/>.

VARADZIN, František a kol., 2004. *Ekonomický rozvoj a růstu*. 1. vyd. Praha: Professional Publishing. ISBN 80-86419-61-4.

VLČEK, Josef a kol., 2003. *Ekonomie a Ekonomika*. Praha: AASPI Publishing. ISBN 80-86395-46-4.

WEBER, Max, 2012. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Routledge. ISBN 1-57958-338-5.

WVS, 2014. (World Values Survey). Announcements, *New WVS data-set release – 6 data-set* [online]. Vienna: The World Value Survey [cit.3.3.2017]. Dostupné z: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSNewsShow.jsp?ID=137>.

WVS, 2015. (World Values Survey). *Wave 6 (2010-2014) Aggregated Documentation*. [online]. Vienna: The World Value Survey [cit. 2.3.2017]. Dostupné z: <http://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>.

Prohlášení o využití výsledků diplomové práce

Prohlašuji, že

- jsem byla seznámena s tím, že na mou diplomovou práci se plně vztahuje zákon č. 121/2000 Sb. – autorský zákon, zejména § 35 – užití díla v rámci občanských a náboženských obřadů, v rámci školních představení a užití díla školního a § 60 – školní dílo;
- beru na vědomí, že Vysoká škola báňská – Technická univerzita Ostrava (dále jen VŠB-TUO) má právo nevýdělečně, ke své vnitřní potřebě, diplomovou práci užít (§ 35 odst. 3);
- souhlasím s tím, že diplomová práce bude v elektronické podobě archivována v Ústřední knihovně VŠB-TUO a jeden výtisk bude uložen u vedoucího diplomové práce. Souhlasím s tím, že bibliografické údaje o diplomové práci budou zveřejněny v informačním systému VŠB-TUO;
- bylo sjednáno, že s VŠB-TUO, v případě zájmu z její strany, uzavřu licenční smlouvu s oprávněním užít dílo v rozsahu § 12 odst. 4 autorského zákona;
- bylo sjednáno, že užít své dílo, diplomovou práci, nebo poskytnout licenci k jejímu využití mohu jen se souhlasem VŠB-TUO, která je oprávněna v takovém případě ode mne požadovat přiměřený příspěvek na úhradu nákladů, které byly VŠB-TUO na vytvoření díla vynaloženy (až do jejich skutečné výše).

V Ostravě dne 20. dubna 2017



Veronika Lasotová

Seznam příloh

Příloha 1 Náboženství a dosažené vzdělání

Příloha 1 - Náboženství a dosažené vzdělání

Tabulka 1.1 Rozdělení náboženských skupin podle dosaženého vzdělání

	Muslimové	Pravoslavní	Protestanté	Katolíci	Celkem
Primární	5 419	548	1 503	3 710	11 180
Sekundární	5 770	3 333	2 669	5 272	17 044
Terciální	6 835	4 422	2 774	5 708	19 739
Celkem	18 024	8 303	6 946	14 690	47 963

Zdroj: Databáze WVS (2015), vlastní zpracování

